06 Juli 2010 www.monitor.co.at Preis 3,80 € Ein Produkt der Bohmann Verlagsgruppe

monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Cloud Computing
Die wolkige Zukunft der IT

Cloud Computing gilt als Wundermittel zur Kostensenkung – und die IT-Branche wittert viele neue Geschäftsmöglichkeiten. Als Hemmschuh für Cloud Computing erweist sich die Security-Problematik.

ISSN 1021-271X P.B.B ZUL.NR. 02Z031040M – VERLAGSORT WIEN, VERLAGSPOSTAMT 1110 WIEN

DESKTOP VIRTUALISIERUNG: Die Zügel locker lassen?
„ICT FOR GREEN“: Vom Sündenbock zum Klimaretter
SOCIAL MEDIA: Online-Reputation wird immer wichtiger

LOOK AT IT

Seite 16

www.monitor.co.at/abo

IT makes your company go round!

monitor.... *Analysen, Hintergründe, Tipps*

Ein Produkt der Verlagsgruppe Bohmann
www.bohmann.at

9 Ausgaben inkl. Jahrbuch „IT-Business in Österreich“
Jahresabo Österreich € 30,- | Ausland € 51,60

Dominik Troger
Chefredakteur

Wolkige IT-Zukunft

Das Thema Cloud Computing hat in den letzten Monaten einen starken Schub erfahren. Auch Outsourcing ist wieder „in".

Die Umstellung auf Windows 7 und der Vormarsch von Cloud Computing werden allgemein als Treiber für eine Neuordung des Client-Umfelds auf Unternehmensebene gesehen. Das zunehmende Verschmelzen von privaten und Geschäftsanwendungen auf mobilen „Devices" macht die Sache aber nicht einfacher. Deshalb heißt die neue Devise „Bring Your Own Computer"! Wie sich dieser vermeintliche Widerspruch auflöst, lesen Sie in der Story „Desktop-Virtualisierung: Die Zügel locker lassen?" von Alexandra Riegler. SEITE 6

Microsoft dreht auch immer stärker an der „Cloud-Schraube". MONITOR-Autor Klaus Lorbeer war bei der TechED 2010 in New Orleans und erläutert die aktuelle Cloud-Strategie der Redmonder. Mit den Microsoft Online Services möchte man speziell den KMU-Markt fokussieren. Außerdem wird das Partnermodell den neuen Gegebenheiten angepasst. SEITE 12

Wenn es einen Punkt gibt, der in Sachen Cloud Computing verzögernd wirkt, dann ist es die Security-Problematik. Die Gastautoren Ewald Glöckl und Christofer Muhm haben in ihren Beiträgen diesen Punkt im Blickfeld. Ewald Glöckl gibt „Tipps für sicheres Speichern in der Cloud" und rät, sich den Cloud Provider, den man auswählt, sehr genau anzuschauen. SEITE 8

„Daten in einer Cloud befinden sich in einer verteilten Umgebung. Das macht sie von vornherein unsicherer als beispielsweise in einer abgeschlossenen monolithischen Mainframe-Welt", meint Christofer Muhm und verweist auf weitere Risikofaktoren wie Zugriffsrechte, Virtualisierung, Kopieren auf externe Medien. SEITE 18

Outsourcing ist salonfähig geworden

MONITOR traf Karl-Heinz Täubel, Geschäftsführer des SAP-Partners unit-IT, zu einem Interview. Täubel ortet ein stark zunehmendes Interesse an Outsourcing: „Outsourcing ist aufgrund der angespannten wirtschaftlichen Situation beim Mittelstand angekommen. Dieser möchte sich mit dem klassischen Betrieb von ERP-Systemen nicht mehr beschäftigen. Er sucht einen Partner, der ihm das abnimmt. Außerdem hat man erkannt, dass mit Outsourcing die Sicherheit und die Kosten kalkulierbarer werden, dass man dadurch viel mehr Gestaltungsmöglichkeiten gewinnt."

Ein weiteres Thema des Gesprächs: die zunehmende Vertikalisierung des Marktes, auf die Anbieter von Businesssoftware-Lösungen mit immer größerem Branchenwissen reagieren müssen. Täubel: „Es ist zu wenig, wenn man ‚nur' ein ‚SAP'- oder ‚nur' ein ‚Microsoft'-Partner ist und dem möglichen Kunden großartig erklärt: ‚Ich implementiere dir jetzt ein neues ERP-System'." SEITE 26

Reputation ist wichtig

„Online kann der eigene Ruf oft noch viel schneller Schaden nehmen als offline. Deswegen setzen Clevere online sowohl privat als auch als Unternehmen zunehmend auf Online Reputation Management." Das findet MONITOR-Autorin Dunja Koelwel, die in ihrem Beitrag „Trau, schau, wem" die Auswirkungen des Social Media-Umfelds auf mögliche Berufskarrieren unter die Lupe genommen hat. Und obwohl bereits über 50 % der Personalisten mögliche Bewerber „googeln", ist das Bewusstsein für diese neue Art der Informationsgewinnung bei den Bewerbern noch eher gering.

Der Beitrag enthält außerdem Tipps, wie Sie ihre ganz persönliche Online-Reputation verbessern können und worauf Sie dabei achten sollten. SEITE 28

INHALT 6|2010

19

ZUKUNFTSSICHER VERKABELN

20

UNIFIED MESSAGING: FAXEN UND SIMSEN MIT MICROSOFT ONLINE SERVICES

WIRTSCHAFT

REBOOT 5
Karriere 5

THEMA: INFRASTRUKTUR

Desktop-Virtualisierung: Die Zügel locker lassen? 6
Sicheres Speichern in der Cloud 8
Rechenzentrum: Durchgängig effizient 10
Cloud Computing á la Microsoft 12
Gutes Wetter für ERP trotz wolkiger Aussichten 14
Domänen-Konsolidierung bei RiskExperts 16

ca technologies Cloud Computing und Sicherheit 18

Zeitgemäße Verkabelung im Data Center 19
Unified Messaging 20
„ICT for Green“: Vom Sündenbock zum Klimaretter 22
Grünes Drucken 24

STRATEGIEN

Den Mustern des Unternehmenserfolgs auf der Spur 25
Interview: Outsourcing ist salonfähig geworden 26

JOB TRAINING

Online-Reputation-Management 28
Personalentwicklung 2.0 30

AUS DER REDAKTION

Editorial 3
Inserentenverzeichnis 31
Impressum 31

Rittal – Das System. Schneller – besser – überall.

REBOOT

Eine deutsche Studie hat nun gezeigt, was wir immer vermutet haben: Fast die Hälfte der Internet-User ändert Passwörter, die im Web für diverse Dienste verwendet werden, nicht.

Conrad Gruber

Ein klarer Fall von Nachlässigkeit: Wie eine Studie des deutschen IT-Branchenverbandes Bitkom zeigt, verändern 41 % der deutschen Internetuser ihre Zugangscodes und Passwörter für Webdienste wie E-Mail, Online-Konten, Auktionsplattformen, Social Networks und ähnliches aus eigener Initiative niemals. Nur 17 % ändern die Passwörter wenigstens einmal im Quartal, was nach dem Rat von Bitkom-Präsidiumsmitglied Dieter Kempf das Mindestmaß an Sorgfalt wäre.

Wenn die sonst so pingeligen Deutschen schon so nachlässig sind, wird es in Österreich wohl noch ein bisschen laxer zugehen. Zwar fehlt dazu noch eine Studie, doch gehen wir davon aus, dass wohl auch rund die Hälfte der Web-User nie auf die Idee kommt, eine regelmäßige Änderung von Passwörtern sei eine gute Maßnahme.

Ein regelmäßiger Wechsel des Passwortes hat seinen guten Grund. Zwar sind private Internet-User nicht so häufig aktiven Passwortattacken von Hackern ausgesetzt, weil für die im Vergleich zum Aufwand meist wenig zu holen ist, doch schwirrt im Internet eine Fülle von Trojanern und anderer Malware herum, die man sich leicht einfangen kann. Und ein böser Trojaner liest Passworteingaben mit und öffnet somit Tür und Tor für böswillige Zeitgenossen. Da dies aber meist mit Zeitverzögerung passiert, kann ein regelmäßiger Passwortwechsel diesen Zugang wieder versiegeln. Natürlich ist es bei der zunehmend Fülle von passwortpflichtigen Internetdiensten schwierig, den Überblick zu bewahren, und die Anlage einer Passwortliste ist für die meisten unvermeidlich. Nur sollte dies tunlichst nicht am PC geschehen, und schon gar nicht in einer Datei, die mit einem Masterpasswort gesichert ist. Besser man notiert sich die Zugangscodes ganz altmodisch auf Papier oder auf einem Datenträger, der nicht mit dem Internet verbunden ist. Um es noch komplizierter zu machen, ist es bei der Passwortwahl wichtig, diese möglichst kryptisch anzulegen, das heißt unter Nutzung von Groß- und Kleinbuchstaben, Zahlen und Sonderzeichen, in einer Länge von mindestens acht Stellen.

In Unternehmen werden Netzwerk-User meistens automatisch einmal im Monat aufgefordert, ihr Passwort zu ändern. Sollte das nicht der Fall sein, sollte man durchaus ein ernstes Wort mit der IT-Abteilung reden.

Karriere

Peter Wukowits, 40, ist neuer Country Director Austria und Managing Director Nokia Siemens Networks Austria. Auf internationaler Ebene fungiert er als Head of Customer Team New Business im Nokia-Siemens-Networks-Konzern. Er war zuletzt Leiter des Customer-Teams Hutchison Austria bei Nokia Siemens Networks Austria.

Manfred Buchegger MBA, 37, übernimmt die Linzer Geschäftsstellenleitung des Systemintegrators und Netzwerkspezialisten Datentechnik. Er wechselte kürzlich vom Security-Unternehmen underground_8 zur Datentechnik Group, um die Position des Unternehmens am oberösterreichischen Markt auszubauen.

Mag. **Andrea Arlow,** 33, wurde zur Trade und Service Marketing Managerin bei Canon Austria bestellt und zeichnet für die Marketing-Aktivitäten mit den Canon-Handelspartnern verantwortlich. Sie begann ihre Karriere bei Canon im Jahr 2002 als Marketingassistentin für Osteuropa in der Consumer-Sparte „Office Products".

Die Umstellung auf Windows 7 und der Vormarsch von Cloud Computing könnten die Verbreitung von Desktop-Virtualisierung vorantreiben. Abseits strenger Einheitlichkeit blüht dabei ein neuer Trend: Bring Your Own Computer.

Alexandra Riegler

Cisco Cius - mit Docking Station (Bild: Cisco)

Desktop-Virtualisierung:

Die Zügel locker lassen?

Thin Clients könnten demnächst richtig dünn werden. Geht es Ciscos Plänen für den Tablet-PC Cius, dann soll das flache Stück Hardware, das 2011 auf den Markt kommt, in Zukunft zu einer Art Universalgerät in Unternehmen werden. Der Schlüssel zur Anwendungsvielfalt ist Virtualisierungssoftware, die bereits am Gerät installiert ist - Verhandlungen mit Citrix, VMware und Wyse sollen laut einem Bericht im US-Magazin Forbes bereits im Gang sein.

Über eine Docking-Station würde aus dem Cius dann im Handumdrehen ein Desktop-Computer, während sich im mobilen Einsatz - etwa im Rahmen von Meetings - E-Mails checken und Videokonferenzen führen ließen. Letztere gehören für virtuelle Desktops nicht zum Standardrepertoire, zumal Multimedia oft nach mehr Bandbreite und Rechenleistung verlangt, als Netzwerk und Thin Clients bereitstellen. Cisco löst dies, indem VoIP- und Videoapplikationen lokal ausgeführt werden. Damit kommunizieren die Endgeräte direkt miteinander, der Umweg über einen Server wird ausgespart. Nach der Einschätzung von Marktbeobachtern dürfte Desktop-Virtualisierung demnächst einen kräftigen Beliebtheitsschub erhalten. Trotzdem das Thema seit längerem gehypt wird, gingen die Analysten von Gartner im letzten Jahr noch davon aus, dass in Europa erst ein Fünftel der digitalen Arbeitslast virtualisiert wird. Der Grund für die in Zukunft verstärkte Nachfrage wird im vorsichtigen wirtschaftlichen Aufschwung gesehen, der Unternehmen wieder langfristiger planen lässt. Nachhaltige Produktivitätssteigerung ist dabei ein wichtiger Aspekt, oftmals stehen aber einfache Überlegungen, wie etwa Kosteneinsparungen, beim Umstieg auf Windows 7 im Vordergrund. Auch die zunehmende Nutzung von Cloud-Lösungen treibt das Interesse an Virtualisierung voran.

Sicher, billig, effizient

Nur wenige Unternehmen verlassen sich beim Einsatz von Desktop-Virtualisierung auf eine Methode. Zu unterschiedlich ist zumeist die unternehmensinterne Softwarelandschaft, zu ausgeprägt sind die Vor- und Nachteile der verschiedenen Systeme.

„Laptops als ‚letzte Meile', wenn es darum geht, die Vorteile von Desktop-Virtualisierung im ganzen Unternehmen zu nützen."
Mark Templeton, Citrix

Gemein ist allen Konzepten, dass Betriebssystem und Applikationen über einen sogenannten Hypervisor auf einer Virtual Machine laufen. Das bedeutet Kosteneinsparungen im Betrieb, weil die Arbeitsplatz-PCs nur einen Teil der Leistung verrichten und daher nicht mit der neuesten Hardware bestückt sein müssen. Aus der Sicht von Systemadministratoren bedeutet Virtualisierung vor allem bessere Überschaubarkeit und zentrale Steuerung.

Damit wird das Management der Desktops nicht nur billiger, sondern auch sicherer. Die Verwundbarkeit von Unternehmen durch eigenmächtig von Usern installierter Software wird weitgehend ausgeschlossen. Sicherheitsupdates lassen sich rascher durchführen und damit befindet sich die gesamte Infrastruktur schneller am neuesten Stand.

Dennoch scheinen sich Experten uneins, ob sich Desktop-Virtualisierung immer bezahlt macht. Was durch zentrales Management eingespart wird, so die Kritik, geht auf der anderen Seite oft für sattere Bandbreite, Lizenzkosten für die Virtualisierungssoftware und den Ausbau der Serverlandschaft drauf.

Gemeinsam mit den Ausgaben für die Benutzerlizenzen, etwa bei Dedicated Virtual Desktops, würde sich das Ganze unterm Strich nicht mehr vom Modell dezentraler Clients unterscheiden.

Die Anhängigkeit vom Netzwerk bedingt, dass Computer brach liegen, sollte es zu einem Netzausfall kommen. Und schließlich sind da noch die Benutzer, die sich vor den Kopf gestoßen fühlen, weil sie auf ihrem Computer plötzlich so gar nichts mehr personalisieren können. Doch neue Lösungen versuchen, hier Abhilfe zu schaffen. So bewegt sich der Trend dahin, jedem Benutzer seinen eigenen, „privaten" Desktop zu garantieren. Administratoren werden indes mit umfangreichen Management- und Automatisierungsfunktionen an Bord geholt, die teilweise auch plattformübergreifend funktionieren.

Ein Konzept, viele Varianten

Bei den sogenannten Remote Virtual Applications spielt sich alles im Browser ab. Je nach Variante arbeitet das Client-System an der Ausführung der Software mit oder es werden nur Mausklicks und Tastatureingaben übertragen. Entscheidender Vorteil des Konzepts ist, dass durch die Konzentration auf den Browser weder die Art der Hardware beim Benutzer eine Rolle spielt, noch welche Software dort sonst noch läuft.

Cisco Cius - ohne Docking Station (Bild: Cisco)

Im Vergleich dazu läuft beim Terminal Service ein Image des Betriebssystems am Server, das sich alle Benutzer teilen. Der Client muss außer der Übertragung der Eingaben kaum Arbeit leisten, was diese klassische Lösung kostengünstig macht. Ebenso ist der Kontrollfaktor von Seiten der IT-Abteilung hoch, gleichzeitig wird damit aber die Flexibilität der Benutzer eingeschränkt, zumal sich diese immerhin alles teilen. Außerdem kommt nicht jede Software mit diesem „Shared Mode" zurecht und es kommt zu Beschränkungen bei grafikintensiven Anwendungen. Mehr Unabhängigkeit der Benutzer bieten da schon Dedicated Virtual Desktops. Dabei hängen nicht alle Mitarbeiter an einem System, wodurch bei einem Absturz auch nicht alle betroffen sind. Auf Verwaltungsseite bedeuten die Lösungen bessere Managementmöglichkeiten, so lassen sich virtuelle Maschinen etwa im Betrieb migrieren. Das Ganze kann allerdings seinen Preis haben, weil jeder Benutzer seinen eigenen Speicher benötigt. Überdies werden höhere Bandbreite und eventuell auch höhere Kosten für Lizenzen fällig.

Eigener Speicher und CPU für jeden Nutzer wird bei der dynamischen Virtual-Desktop-Umgebung nicht benötigt. Die Desktops werden nach Bedarf zusammengestellt und müssen nicht auf Vorrat bestehen bleiben. Unternehmen können sich damit auf wachsende oder fluktuierende Mitarbeiterzahlen, aber auch -anforderungen einstellen. Die Benutzer bekommen also einen persönlichen Desktop - Einstellungen bleiben erhalten - während sich die Systemressourcen am Server optimiert verwalten lassen.

Bring Your Own Computer

So ziemlich das genaue Gegenteil des ursprünglichen Ziels von Desktop-Virtualisierung - Standardisierung, zentrale Verwaltung - scheint sich hinter dem Trend „Bring Your Own Computer" (bring deinen eigenen Computer mit - BYOC) zu verbergen, wenngleich nur auf den ersten Blick. Laut Punima Padmanabhan, Vizepräsidentin beim Startup MokaFive, sei es schlicht eine Tatsache, dass immer mehr Leute eigene Smartphones, Laptops und Netbooks anstelle von Firmengeräten verwenden würden. Entsprechend müsste auf die Entwicklung reagiert werden. Als Lösung bietet MokaFive ein System namens LivePC an, bei dem sich Mitarbeiter den virtuellen Desktop auf ihre Endgeräte laden. LivePC bietet netzunabhängigen Offline-Zugang und funktioniert sowohl in Windows- als auch MacOS-Umgebungen.

Nach der Übernahme von Sentillion, einem Softwareanbieter für den Gesundheitsbereich, hat auch Microsoft ein BYOC-Produkt im Rennen. vThere ermöglicht es, „unmanaged" Hardware über eine sichere Umgebung Zugang zu Unternehmensdaten und -systemen zu verschaffen. Über denselben Kanal können Systemadministratoren schließlich auch Sicherheitsregeln und Updates durchsetzen. Damit haben sie trotz einer potenziell bunten Hardwarelandschaft alles fest im Griff.

NEU AM MARKT

Open-Source-Anbieter Red Hat unterstützt mit der Version 2.2 seiner Lösung Enterprise Virtualization nunmehr auch Desktop-Virtualisierung. Zum Einsatz kommt dabei unter anderem die Technologie SPICE (Simple Protocol for Independent Computing Environments), die Videoübertragung in High-Definition-Qualität ermöglichen soll. Sein Enterprise-Virtualization-Paket ist nach Angaben von Red Hat beispielsweise in den Rechenzentren des schwedischen Videoanbieters Voddler und bei dem in Sri Lanka ansässigen Telko Etisalat in Verwendung. Unterstützte Plattformen: Windows, Linux.

Oracle bietet unterdessen eine aufgefrischte Kombination aus seiner Software Virtual Desktop Infrastructure und Suns Thin Client Sun Ray an. Zu den Neuerungen zählen Windows-7-Kompatibilität und die Unterstützung größerer Displays. Plattformen: Windows, Linux, Solaris.

Dem Trend „Bring Your Own Computer" entspricht Citrix Systems mit XenClient, einer Lösung, die im Mai auf der Hauskonferenz „Citrix Synergy 2010" präsentiert wurde. Auf Wunsch lassen sich damit auch mehrere virtuelle Desktops auf einem Notebook-Computer unterbringen. CEO und Präsident Mark Templeton bezeichnet Laptops als „letzte Meile", wenn es darum geht, die Vorteile von Desktop-Virtualisierung im ganzen Unternehmen auszubreiten. XenClient basiert auf derselben Virtualisierungstechnologie wie Citrix XenServer.

Das Auslagern und Speichern von Daten in der Cloud hat viele Vorteile: flexible Skalierbarkeit, Abrechnung nach Bedarf und berechenbare Kostenstrukturen bei verbessertem Datenzugriff. Doch bei all diesen Vorteilen kommen immer noch schnell Zweifel auf - etwa wenn es um die Sicherheit geht.

Ewald Glöckl

Tipps für sicheres Speichern in der Cloud

Wenn sich der Nebel lichtet

Wie geht der Cloud Provider mit dem Thema Datenschutz um? Werden die Daten ausreichend vor unberechtigten Zugriffen von außen oder durch andere Nutzer der Cloud geschützt? Und wie steht es mit der Datenmobilität? Nachfolgend ein paar Tipps, die die Entscheidung für das Speichern in der Cloud etwas erleichtern:

Welcher Cloud-Typ sind Sie?

Die erste Entscheidung, die Unternehmen treffen müssen, betrifft die Eingrenzung des Cloud-Services. Was wird bereitgestellt? Was wird gemanagt? Welche physikalischen Grenzen für den Service gibt es in Bezug auf Server, Netzwerk, Speicher, Betriebssystem, Applikationen und Datensicherheit? Sollen die Daten in einer privaten, also internen, oder öffentlichen, also externen Cloud verwaltet werden?

Je nachdem, ob externe oder interne Cloud-Services gewählt werden, unterscheiden sich nämlich auch die Herausforderungen. Bei externen Clouds etwa ist es wichtig, dass der Service Provider die Daten, die Kommunikationsdienste und Applikationsumgebungen seiner Kunden sicher voneinander trennt. Bei der Einrichtung interner Cloud-Services kommt es eher darauf an, dass eine sichere Trennung der Daten nach einzelnen Geschäftsanforderungen und -bereichen möglich ist und Compliance-Anforderungen erfüllt werden.

„Augen auf" bei der Wahl des Partners

Für Unternehmen, die ihre Daten outsourcen wollen, ist Cloud Storage eine kosteneffiziente Alternative zur komplexen Inhouse-Storage-Provisionierung. Die Auslagerung der Daten in die Wolke reduziert die Storage-Management-Aufgaben für Unternehmen, da sie nun beispielsweise nicht mehr für Verwaltung der RAID-Level, Migration der Daten zwischen Storage Tiers, Wartung von Laufwerken und die Durchführung von Replikation, Snapshots und Backups zuständig sind.

All das übernimmt der Cloud Storage Provider. Und daher gilt: „Augen auf" bei der Wahl des richtigen Partners. Denn nur wer seinem Provider vertraut, wird langfristig eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung mit ihm haben.

Ewald Glöckl,
Regional Manager Austria & Eastern Europe, NetApp

Die richtigen Fragen stellen

Keine Storage-Infrastruktur ist wie die andere. Für Storage-Manager ist es daher wichtig, die richtigen Fragen zu kennen, die sie potenziellen Service Providern stellen sollten. Nur so kann evaluiert werden, wie die Storage Cloud die Umgebung beeinflussen wird. Es ist etwa zu klären, ob sich die Cloud-Storage-Kosten erhöhen, wenn die Aktivität der Anwender steigt, oder ob ruhende Daten verschlüsselt wer-

den müssen. Auch das Thema Security darf nicht vergessen werden. Mit dem Cloud-Anbieter etwa ist im Vorfeld zu klären, wie er mit dem Thema Sicherheit und Datenschutz in der Cloud umgeht.

Denn wer im Auftrag Dritter Daten speichert und verwaltet, kann von Rechtswegen gezwungen werden, ohne Wissen und Zustimmung des Eigentümers Daten offenzulegen. Hier müssen sich Unternehmen vorher absichern.

Berücksichtigen Sie versteckte Kosten

Die Auslagerung von Daten in die Cloud unterstützt Unternehmen einerseits darin, Kosten für das Speichermanagement zu senken. Nur wenige Anbieter weisen jedoch darauf hin, dass die einfachen Storage-Kosten nur einen Teil des Gesamtbilds ausmachen. Hinzu kommen Kosten für die Datenmigration oder Gebühren für Speicherung, Datenzugriff und portable Datenträger.

Für Unternehmen, die Cloud Storage einführen wollen, ist daher ein zweiter Blick wichtig, um keine versteckten Kosten zu übersehen. Viele Cloud Storage Provider bieten mittlerweile auch Tools an, die monatliche Kosten berechnen können. Interessenten sollten den Anbieter daher unbedingt darauf ansprechen.

Vereinbaren Sie Service-Levels

Zur Einhaltung von Service Level Agreements (SLAs) müssen sich Unternehmen im Klaren darüber sein, was sie an Leistungen von ihrem Anbieter erwarten. Die Performance von Applikationen oder Transaktionen etwa in Form von Antwortzeiten oder Datendurchsatzraten muss durchgängig konsistent sein. Unternehmen sollten daher mit ihrem Cloud Provider Service-Levels vereinbaren, damit diese Leistungen garantiert sind. Auch beim Thema Compliance sollte mit dem Anbieter geklärt werden, ob dieser die geltenden allgemeinen und branchenspezifischen Vorschriften zur Datenhaltung kennt und einhält.

Setzen Sie auf abteilungsübergreifende Zusammenarbeit

Um die Vorteile von Cloud Storage voll auszuschöpfen ist es notwendig, Entscheidungen, einschließlich Richtlinien, Standards, Sicherheitsanforderungen und zentralisierte Beschaffung, unternehmensintern mit den verschiedenen Abteilungen abzustimmen, die von der Cloud betroffen sind. Denn der Wechsel zu einem Cloud-Anbieter erfordert meist auch neue Prozesse und Organisationsänderungen - und dies bedarf der Unterstützung aller Unternehmensebenen.

Nutzen Sie 10-Gigabit-Ethernet als Basis

Wenn bereits umfassende Investitionen in Fibre-Channel-SANs (Storage Area Networks) getätigt wurden, wollen die betreffenden Unternehmen meist auch Fibre Channel als Teil der Cloud-Infrastruktur nutzen. Davon ist jedoch abzuraten. Nahezu alle großen Cloud-Services - bei Service Providern und in den Unternehmen - nutzen Ethernet als Grundlage, nicht nur wegen der größeren Flexibilität, Skalierbarkeit und Transparenz, sondern auch aufgrund der Tatsache, dass dies kontinuierlich zu größenbedingten Kosteneinsparungen beiträgt.

Die meisten Clouds nutzen deshalb primär NFS, einige auch iSCSI. Zudem ist auch die FCoE-Technologie (Fibre Channel over Ethernet) deutlich im Kommen. NFS ist aufgrund der geringen Kosten, der Einfachheit, dem problemlosen Thin Provisioning und Cloning sowie der Transparenz des Dateisystems im Cloud-Storage das Protokoll der Wahl für große Provider.

www.netapp.at

„Besser geht's nicht", so Oliver Kunze, technischer Leiter der MediaSolution Veranstaltungstechnik GmbH, zum Aufbau einer neuen, stabilen und dabei flexiblen IT-Landschaft mit zentraler Datenspeicherung. Zufriedene Kunden – das oberste Ziel von ITdesign, dem unabhängigen Dienstleister auf dem österreichischen IT-Markt.

www.itdesign.at

10 Jahre ITdesign software projects & consulting

Bild: Rittal

Durchgängig effizient

Auf dem Weg zu einer wirklich grünen IT kommt den Rechenzentren eine Schlüsselrolle zu. Besonderes Augenmerk gilt hierbei der IT-Infrastruktur, also der Klimatisierung sowie der Stromversorgung und -absicherung der Server. Beides zusammen verursacht fast die Hälfte des Energieverbrauchs.

Bernd Hanstein

Die größten Einsparungspotenziale beim Energieverbrauch der Rechenzentren liegen bei der IT-Infrastruktur der Data Center. Von dem Strom, der in ein Rechenzentrum eingespeist wird, kommen nur etwa 50 % bei den Servern an. Die andere Hälfte verbrauchen Kühlung, Stromverteilung und die sonstige Infrastruktur.

Innerhalb der IT-Infrastruktur entfällt der größte Anteil auf die Klimatisierung. Die Erzeugung und Verteilung der kühlen Luft verbraucht fast genauso viel Energie wie die Server selbst. Moderne Klimalösungen setzen daher immer stärker auf regenerative Quellen wie etwa die freie Kühlung. Diese Technologie nutzt kühle Außenluft für die Kaltwassererzeugung, die den Kühlkreislauf speist. Normalerweise ist dafür eine Temperaturdifferenz zwischen Außenluft und Kaltwasser von fünf Grad Celsius nötig. Mit einem um 40 % leistungsfähigeren Kälteregister konnte beispielsweise Rittal bei Kunden diese Temperaturdifferenz um 2,5 Grad reduzieren.

Um das zu ermöglichen, muss auch die Verteilung der kalten Luft optimiert werden. Besonders effizient sind dabei direkt an das Rack angereihte, flüssigkeitsbasierte Kühllösungen. Solche Liquid Cooling Packages (LPC) bilden mit dem Serverschrank eine strömungstechnische Einheit. Die kalte Luft kommt dorthin, wo sie benötigt wird. Luftkurzschlüsse und das „Vorbeiströmen" der Luft an den Servern sind ausgeschlossen.

Bernd Hanstein ist Hauptabteilungsleiter Produktmanagement System Solutions bei Rittal

Durch diesen sehr gezielten Einsatz der Kaltluft können die Vorlauftemperaturen erhöht werden. Davon profitiert das gesamte System. Wird der Kühlkreislauf, durch den Einsatz von LCPs beispielsweise mit bis zu 21 Grad temperiertem Wasser betrieben, kann er bis zu einer Außentemperatur von 19 Grad Celsius allein durch freie Kühlung betrieben werden. Die Raumklimatisierung mit Luft-/Wasser-Wärmetauschern benötigt dagegen Wassertemperaturen von 8-15 Grad Celsius, deren Erzeugung entsprechend energieaufwändig ist.

Effizienzfaktor USV

Neben der Klimatisierung ist die Stromversorgung der zweite Bereich, in dem IT-Administratoren die Energiebilanz ihrer Rechenzentren deutlich verbessern können. Kein hochverfügbares Rechenzentrum kommt ohne eine unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV) aus. Durch den Einsatz von Geräten mit einem hohen Wirkungsgrad lassen sich erhebliche Einsparungen erzielen. Die Stromersparnis zwischen zwei USVs mit einer Differenz im Wirkungsgrad von nur 2 % beträgt inklusive Kühlung über zehn Jahre rund 40.000 Euro.

Weitere Einsparungen lassen sich durch den Einsatz von Batterie-Managern erzielen. Sie können die Lebensdauer einer USV um bis zu 30 % verlängern. Weiter verbessern lässt sich die Effizienz durch die Verwendung mehrer kleiner, modular aufge-

bauter USVs anstelle weniger großer Geräte. Dadurch reduzieren sich die Leerkapazitäten, die aus Redundanzgründen vorgehalten werden müssen, und die Auslastung der einzelnen Module steigt.

Häufig liegen IT-Verantwortlichen allerdings nicht einmal Informationen über die Auslastung und den tatsächlichen Verbrauch der einzelnen Komponenten vor, ohne die eine effektive Verbrauchssteuerung kaum möglich ist. Dieses Informationsdefizit zu beheben und durch intelligente Überwachung und Steuerung zu einer effizienteren Ausnutzung der Ressourcen zu gelangen, ist zum Beispiel die Kernidee von RiZone, einer neuen Management-Software für die IT-Infrastruktur von Rittal. Sie erfasst alle Leistungs- und Verbrauchswerte im Rechenzentrum.

Intelligent vernetzt

Mittels Sensoren erfasst die Software die Leistungsdaten der Klimatisierung und den Stromverbrauch bis hinunter zur einzelnen Infrastruktur-Komponente und ordnet sie den jeweiligen Servern zu. Dazu bedient sich das System einer Inventarisierung der einzelnen Server per RFID (Radio Frequency Identification).

Im Kühlkreislauf misst sie beispielsweise den Stromverbrauch der Rechner, die produzierte Abwärme, die nötige Kälteleistung und den dafür nötigen Stromverbrauch der

Liquid Cooling Packages (LPC): direkt an das Rack angereihte, flüssigkeitsbasierte Kühllösung. (Bild:Rittal)

Kälteerzeuger. So ergibt sich ein umfassendes Bild der Ist-Situation bei der Kälteerzeugung und -verteilung und dem dafür nötigen Energieeinsatz. Das gleiche gilt für die Stromversorgung, deren eingebettete Software Auskunft über ihren Auslastungsgrad gibt. Über standardisierte Schnittstellen kann die Software in Server-Management-Systeme wie den Microsoft System Center Operations Manager integriert werden. Mit den dort hinterlegten Informationen zu den Applikationen, die auf den einzelnen Servern laufen, und der Inventarisierung der Server selbst bleibt die Verbrauchsmessung dann nicht auf Hardware-Ebene, sondern lässt sich bis auf den einzelnen Dienst herunterbrechen. Die Vernetzung der Komponenten im Rechenzentrum hat den weiteren Vorteil, dass die Geräte sich untereinander austauschen, sozusagen ihre Bedürfnisse kommunizieren können. Stromversorgung und Kühlung lassen sich auf diese Weise dynamisch an den tatsächlichen Bedarf anpassen. Beispielsweise können Dienste, die auch im Nacht- und Wochenendbetrieb benötigt werden, auf einzelne Server konzentriert und gezielt mit Klimaleistung versorgt werden. Nicht benötigte Server und Infrastruktur werden abgeschaltet.

Ganzheitlich ist Trumpf

Für ein wirklich effizientes Rechenzentrum ist es entscheidend einen ganzheitlichen Blickwinkel einzunehmen. Mit modernen, skalierbaren Klimalösungen in Kombination mit passender Stromversorgung und kontinuierlichem Monitoring zur Entdeckung von Schwachstellen lassen sich hohe Ensparungspotenziale realisieren.
www.rittal.at

Flexible IT-Infrastruktur dank Unified Connectivity

Dynamik und ständige Veränderung kennzeichnen die heutige Unternehmenswelt. Besonders stark trifft dies auf den Telekommunikationsmarkt zu.

Bandbreitenanforderungen wachsen, Kommunikationsdienste und -technologien konkurrieren um die Gunst der Kunden. Diese wiederum ändern ihre Geschäftsprozesse häufiger als früher und setzen dabei auf flexible IT-Infrastrukturen. Dem steht das bisherige Geschäftsmodell entgegen, das Beschaffungszyklen von drei bis fünf Jahren vorsieht.

Unified Connectivity von Interoute bringt Unternehmen jetzt die Freiheit, die sie angesichts dessen dringend benötigen: Sie können jederzeit die Netzverbindung ergänzen oder ändern und somit ihre Netzwerkservices am realen Bedarf orientieren. Das betrifft Bandbreite oder Übertragungstechniken und Services wie Ethernet und VPN. Unified Connectivity kombiniert dafür bislang voneinander getrennte Nettechnologien über unterschiedliche lokale Zugangstechnologien - von xDSL bis Ethernet.

Der Vorteil dieses neuen Ansatzes liegt auf der Hand: Die Netzinfrastruktur wird nicht nur flexibler in der Handhabung und Verwaltung, sondern auch bedeutend kostengünstiger, da der Unternehmenskunde nur für die Leitungen und Services bezahlt, die er auch benötigt. Und weil Interoute diese Flexibilität kostengünstig anbietet, ist dies derzeit die kosteneffektivste IKT-Outsourcing-Plattform in Europa.
www.interoute.at

PROMOTION

Ein wichtiger Aufgabenbereich von IT-Administratoren ist es, mithilfe von IT Kosten zu reduzieren und die Produktivität und Schnelligkeit eines Unternehmens zu erhöhen. Hier wurden in den letzten Jahren viele Einsparungspotenziale ausgereizt. Mithilfe von Cloud Computing sollen jetzt die Kosten weiter gesenkt werden.

Klaus Lorbeer

TechED 2010 in New Orleans

Cloud Computing á la Microsoft

Einen flexiblen Einstieg ins Cloud Computing für Unternehmen skizzierte Bob Muglia, Bereichsleiter der Microsoft Server and Tools Business Division, auf der diesjährigen TechEd in New Orleans.

Für Systemadministratoren, IT-Manager, Programmierer sowie Geschäftsführer von IT-Firmen ist die Microsoft-Konferenz TechEd, die im Juni in New Orleans stattfand, eine Informationsquelle höchster Güte. Mit knapp 10.000 Besuchern aus der IT-Branche war der Ansturm dementsprechend groß. Dieses Jahr stand die Microsoft-Konferenz ganz im Zeichen von Cloud Computing.

In seiner Eröffnungsrede stellte Muglia dann auch die Cloud-Computing-Strategie von Microsoft in den Mittelpunkt.

Im Zentrum von Microsofts Cloud-Strategie steht das Cloud-Betriebssystem Windows Azure, wobei Microsoft nicht nur die Applikationen über die Cloud zur Verfügung stellt, sondern auch die Anwendungsentwicklung als Service über die Cloud anbieten will. Diesen Ansatz bezeichnet man als Platform as a Service (PaaS). Der Clou bei Azure: Während andere Systeme automatisch hochskalieren, wenn mehr Rechenpower benötigt wird, aber dann im Leerlauf arbeiten sobald die Auslastung zurückgeht, skaliert Azure automatisch die benötigte Rechenleistung sowohl nach oben als auch nach unten.

Flexible Cloud-Strategie

„Microsofts Strategie ist, Software, Services und Werkzeuge zur Verfügung zu stellen, die es unseren Kunden erlauben, mit der Verlässlichkeit und Sicherheit von On-Premise-Software (Anm.: Software im unternehmenseigenen Rechenzentrum) die Vorteile von Cloud Computing zu verwirklichen," erklärt Muglia Microsofts Cloud-Strategie.

Hier vereine Microsoft Erfahrung und Expertise in Sachen Software und Services wie kein anderer Softwarehersteller, unterstreicht der Microsoft-Server-und-Tools-Bereichsleiter die Position seines Unternehmens unter den Cloud-Anbietern und erinnert an die 600 Mio. MSN-Nutzer, die 4 Mrd. Bing-Suchanfragen monatlich, die 500 Mio. WindowsLive-IDs oder die 40 Mio. zahlenden Kunden der Microsoft Online Services, die Microsoft derzeit verwalte.

Bob Muglia, Bereichsleiter der Microsoft Server and Tools Business Division auf der TechEd 2010: „Jetzt ist die Zeit, in das Cloud Computing einzusteigen."

Der größte Unterschied, der Microsoft in Sachen Cloud vom Mitbewerb abhebt, so Muglia weiter, sei, dass das Unternehmen die Cloud in drei verschiedenen Einsatzgebieten ermögliche: im Rechenzentrum des Kunden, bei Hosting-Partner, aber auch für seine eigenen weltweit verfügbaren Rechenzentren. Dieses Angebot ist nicht unbedingt ein Fall von „entweder - oder", denn Microsoft unterstützt auch „hybride Lösungen".

Dazu muss man wissen, dass manche Großbetriebe ihre eigene Cloud im Unternehmen aufbauen und dort die benötigten Services ihren Mitarbeitern zur Verfügung stellen. Man spricht dann von einer Private Cloud.

Werden andererseits die Services über das für jedermann zugängliche Internet bezogen, ist von Public Cloud die Rede. Microsofts hybride Lösung bezeichnet den Fall, wo ein Unternehmen sowohl Services aus der Public Cloud bezieht als auch eine Cloud-Infrastruktur im eigenen Betrieb (vor Ort, engl. on premise) aufgebaut hat.

DIE WOLKE FÜR KMUS: MICROSOFT ONLINE SERVICES

Für kleine und mittelständische Unternehmen sind die Microsoft Online Services gedacht. Damit kann ein KMU Rechenleistung, Speicherplatz und Software-Services via Internet beziehen. Die Online Services beinhalten MS Exchange Online (E-Mail, Kalender und Kontakte online und unterwegs nutzen, 25 GB Speicherplatz und die Sicherheitslösung Forefront for Exchange), MS SharePoint Online (Dokumente austauschen, verwalten und projektorientiert gemeinsam bearbeiten), MS Office Communications Online (Webkonferenzen, Kommunikation mit Leuten an anderen Orten) und MS Office Live Meeting (gehosteteter Webkonferenz-Service, virtuelle Meetings, verschiedene Kommunikationsmöglichkeiten). Die Kosten reichen von 1,70 Euro/Monat bis 8,52 Euro/Monat für die komplette Business Productivity Online Suite.

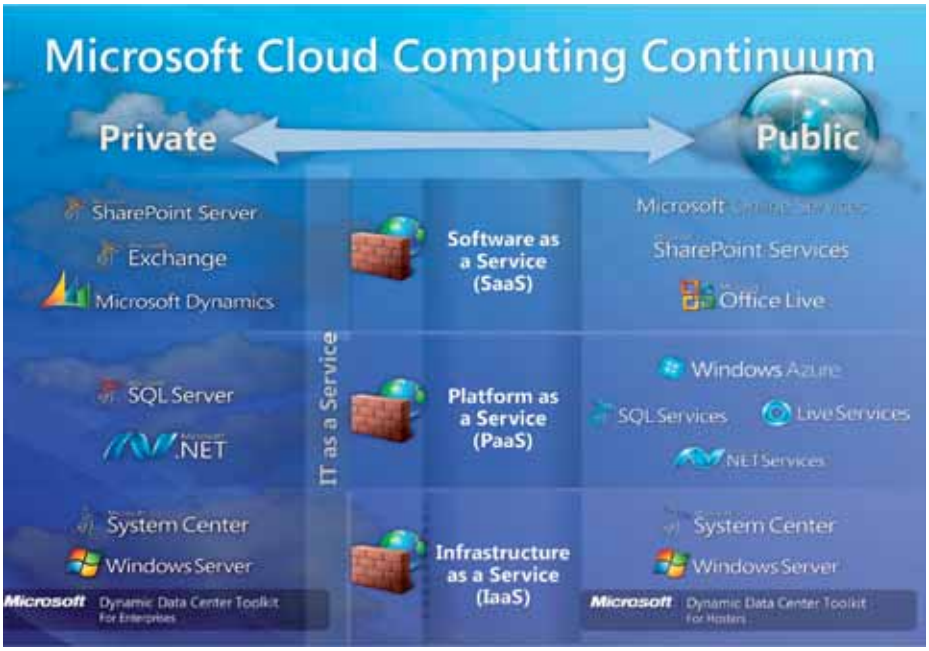
www.microsoft.com/austria/cloud

Besonders wichtig sei es für Microsoft, so Muglia, dass die bereits getätigten Software-Investitionen der Unternehmen auch beim Gang in die Wolke erhalten blieben, was bei Microsofts Cloud-Strategie der Fall sei. Das Ziel ist, dass es irgendwann egal sein wird, ob eine Anwendung lokal oder in der Cloud installiert ist. Das ist allerdings noch Zukunftsmusik.

Jedenfalls sieht Muglia in der Cloud bereits jetzt ein enorm großes Potenzial für Unternehmen. Je nach Unternehmen und Ausgangspunkt kann Cloud Computing die Kosten laut Muglia nochmals um den Faktor zehn reduzieren und die Schnelligkeit um den Faktor zehn erhöhen. Muglia: „In ihrem Kern ist die Cloud ein Mittel, um IT als standardisiertes Service zur Verfügung zu stellen. Damit setzt sie Ressourcen frei und ermöglicht Unternehmern, sich um das zu kümmern, was wirklich im Unternehmen zählt."

Auch wenn unterschiedliche Unternehmen unterschiedliche IT-Strategien benötigen und für manche Cloud Computing nicht so relevant sei, sollte man dies dennoch in Betracht auf die eigenen Möglichkeiten hin untersuchen, so Muglia abschließend: „Denn jetzt ist die Zeit, ins Cloud Computing einzusteigen."

Um die Cloud-Strategie besser umsetzen zu können, kündigte Microsoft zahlreiche neue Software-Tools auf der TechEd an, wie ein verbessertes Entwicklungstool (SDK - Software Development Kit) für Windows Azure, Public Beta des Service Pack 1 des Windows Server 2008 R2 and Windows 7 (Ende Juli), ein überarbeitetes SQL Azure, die Windows AppFabric, den Communications Server „14" sowie das das Exchange Server 2010 Service Pack 1.



Microsoft unterstützt sowohl private als auch öffentliche Clouds wie auch hybride Lösungen, wo Cloud-Services von der eigenen Cloud mit jenen aus dem öffentlich zugänglichen Internet kombiniert werden. (Grafik Microsoft)

Pinpoint Marketplace

Auf der TechEd sprach Bob Muglia von „entfesselten Geschäftsmöglichkeiten", wenn Geschäftslösungen in der Cloud erstellt und über die Cloud vertrieben werden. Damit das Geschäft leichter in Gang kommt, hat Microsoft Pinpoint pinpoint.microsoft.com entwickelt. Dabei handelt es sich um einen Online-Marktplatz, der Programmierer, die Software anbieten, und Geschäftskunden, die Lösungen und Services für ihr Unternehmen suchen, zusammenbringt. Die Pinpoint-Plattform ersetzt den Partner Solution Finder und den Partner Marketplace. Dabei bleibt Microsoft nach wie vor ganz klar partnerorientiert, betont Muglia.

Apropos Partner: Auf der Partnerkonferenz Mitte Juli wird zudem ein neues Partnermodell vorgestellt, das für mehr Transparenz durch genau festgelegte Kompetenzen der Partner sorgen soll. Nicht länger ist ein Partner z. B. ausschließlich Gold- oder Silber-Partner, sondern er kann künftig verschiedene Kompetenzgrade erwerben. So kann ein und derselbe Partner eine Gold-Kompetenz in einem Bereich, aber eine Silber-Kompetenz in einem anderen Bereich haben.

Befürchtungen, dass Microsoft damit den Partnern Geschäft wegnehmen könnte, hat zum Beispiel Nahed Hathahet, Geschäftsführer des Microsoft-Partners Hathahet Productivity Solutions, keine. Dank der neu geschaffenen Transparenz bei den Kompetenzen und dem Online-Marktplatz Pinpoint sieht er vielmehr neue Geschäftsmöglichkeiten.

KOSTEN SPAREN MIT DER CLOUD

Laut einer Studie, die das Marktforschungsunternehmen IDC für den Speicherspezialisten EMC erstellt hat, beträgt das geschätzte Datenaufkommen für das Jahr 2010 voraussichtlich 1,2 Zettabyte (eine Eins mit 21 Nullen bzw. 1,8 Billionen Gigabyte).

Der größte Teil dieser Daten, nämlich 80 %, fällt durch Unternehmen an. Die Datenverwaltung erledigen jedoch immer relativ zur Menge immer weniger IT-Verantwortliche. So stiegen laut IDC die verwalteten Datensätze um den Faktor 67, die IT-Manager aber nur um den Faktor 1,4. Auch die jährlich entstehende Information wächst gewaltig. Schon heute entstehen rund 35 % mehr Informationen als Speicherkapazität vorhanden ist. Ein Wert, der laut IDC in den nächsten Jahren auf über 60 % steigen soll. Deswegen werde, so die Ansicht der IDC-Experten, bis 2020 mehr als ein Drittel der Daten - zumindest zeitweilig - in Clouds vorgehalten.

Letztlich weist IDC auf das Einsparungspotenzial der Clouds hin: „Die Nutzung von Cloud-Services ermöglicht es Unternehmen, den Anteil ihrer IT-Ausgaben für Erhaltung und Pflege der Systeme zu senken und stattdessen in die Entwicklung innovativer Lösungen zu investieren", so die IDC-Experten.

Die Marktforscher erwarten, dass diese Investitionen zu zusätzlichen Geschäftsumsätzen der Unternehmen in Höhe von mehr als einer Billion US-Dollar allein zwischen diesem und dem Jahr 2014 führen wird.

Gutes Wetter für ERP trotz wolkiger Aussichten

Die Idee klingt äußerst vielversprechend: Ein neues ERP-System muss weder gekauft noch im eigenen Hause implementiert werden. Stattdessen beziehen Unternehmen ihre ERP-Lösung einfach und unkompliziert aus dem Netz.

Thomas Wettstaedt
Dieter Roskoni

Cloud Computing ist das Stichwort, das die Branche seit geraumer Zeit bewegt und mittlerweile auch im ERP-Bereich die ersten Blüten treibt. Doch wann lohnt sich der Wechsel in die Wolke, und wann betreibt man seine Lösung besser weiter wie gewohnt inhouse?

Das Thema Cloud Computing ist mittlerweile in der Realität angekommen und erste ERP-Anbieter offerieren bereits entsprechende Lösungen, die sich jedoch teilweise stark unterscheiden. Oftmals ist bereits die begriffliche Abgrenzung schwierig - wann handelt es sich eigentlich um SaaS-Angebote und ab wann kann von einer wirklichen Cloud-Lösung gesprochen werden? Für wen ist ERP aus der Wolke interessant und empfehlenswert? Als besonderer Treiber für Cloud-Produkte hat sich die wirtschaftliche Flaute der vergangenen Jahre herausgestellt, versprechen die Dienste aus der Wolke doch vor allem flexible und moderne Lösungen zu niedrigen Preisen. Ein Wechsel in die Cloud kann sich daher durchaus lohnen.

Wann sprechen wir von der Cloud?

Das Thema Cloud Computing stellt einen Paradigmenwechsel dar, der sich auf die Art und Weise bezieht, wie IT-Dienste durch die verschiedenen Anbieter bereitgestellt werden. Nach Forrester Research steht Cloud Computing für einen Pool aus abstrahierter, hochskalierbarer und verwalteter IT-Infrastruktur, die Kundenanwendungen vorhält und falls erforderlich nach Gebrauch abgerechnet werden kann. Und das amerikanische Marktforschungs- und Beratungshaus Saugatuck Technology beschreibt den Begriff Cloud Computing als Kombination aus der On-demand-Hardware, also der Infrastruktur bestehend aus Rechnern, Speicherressourcen und Netzen, und der On-demand-Software, d. h. Betriebssysteme, Anwendungen, Middleware, Management- und Entwicklungstools. Hinzu kommt, dass diese jeweils dynamisch an die Anforderungen der Geschäftsprozesse angepasst betrieben werden können.

So verstanden beschränkt sich Cloud Computing also nicht lediglich auf die Auslagerung der IT-Infrastruktur im Sinne von Hardware und Software in die Wolke, sondern auch auf das Verwalten der Lösung und weiterer Dienste. So könnten etwa Test-, Entwicklungs- oder Schulungsumgebungen einzeln in die Cloud ausgelagert werden, um damit die In-house-Belastung an Hardware, Raum, Personal und Investitionskapital zu minimieren. Damit lässt sich Cloud Computing schon hier als eine Weiterentwicklung von „Software as a Service"-Modellen (SaaS) auffassen.

Thomas Wettstaedt, Country Manager für Lawson Österreich

Bei Cloud Computing besteht eine vordefinierte und standardisierte Infrastruktur, die Hardware ist vollständig virtualisiert und es kommt eine äußerst dynamische Infrastruktursoftware zum Einsatz, die das schnelle und einfache Hinzufügen oder Verändern von Anwendungen erlaubt. Die Folge sind Ausfallsicherheit, hohe Skalierbarkeit und Flexibilität.

Während bei traditionellen SaaS-Modellen nur komplette Softwareversionen angeboten werden, die zudem nur mäßig an die Unternehmensbedürfnisse anpassbar sind, können Anwenderunternehmen aus der Cloud einzelne Dienste je nach Bedarf beziehen. Doch auch hinsichtlich der Abrechnung unterscheiden sich die Modelle. Während herkömmliche SaaS-Angebote meist eine Zahlung pro Server oder eine monatliche Gebühr vorsehen, bezahlt der Kunde von Cloud-Lösungen hingegen in der Regel genau die Ressourcen, die er auch wirklich genutzt hat, z. B. abgerechnet nach CPU-Stunde oder Speichervolumen. Auf diese Weise erscheinen durchaus spürbare Kostenvorteile denkbar.

Vorteile von ERP aus der Wolke

Auch für den Bereich Enterprise Ressource Planning klingt der Cloud-Gedanke vielversprechend. Unternehmen müssen nicht mehr so hohe Initialkosten tragen, da sie weder in die benötigte Hardware noch in entsprechende Softwarelizenzen zu investieren brauchen. Gleichzeitig entfallen Teile der Betriebskosten und auch die Aufwendungen für die IT-Verwaltung lassen sich reduzieren.

Ein zentraler Vorteil besteht jedoch in der gebotenen Flexibilität. Der Kunde kann in der Wolke auf virtuell unbegrenzte IT-Kapazitäten zurückgreifen. Das gibt ihm die Möglichkeit, die Skalierung seines ERP-Systems am konkreten Bedarf auszurichten und Einzelinstanzen schnell hinzuzufügen oder entfernen zu können.

Befindet sich ein Unternehmen etwa in einem sich verändernden Marktsegment und wächst innerhalb kurzer Zeit stark an, kann es dank „ERP aus der Wolke" schnell und einfach neue Anwender in bestehende Implementierungen einbinden und so beispielsweise Fusionen und Firmenzukäufe leichter abfedern. Aber auch Firmen, deren Produktion etwa an saisonale Schwankungen gebunden ist, können von der Cloud profitieren, indem sie beispielsweise während des Weihnachtsgeschäftes problemlos zusätzlich benötigte Kapazitäten temporär zubuchen.

Worauf achten?

Trotz dieser Vorteile sollten Unternehmen natürlich vorab genau evaluieren, ob ein ERP-Betrieb in der Wolke für das eigene Haus konkret in Frage kommt. Wurden etwa kürzlich erst Investitionen in neue Hardware getätigt und verfügt das IT-Personal über genügend Ressourcen, das ERP-System selbstständig zu warten, dann sollte der Schritt in die Wolke vielleicht nochmals kritisch überdacht werden. Wird hingegen neue Hardware benötigt, könnte sich der Gedanke schon wieder lohnen.

Wichtig dabei ist, dass die Cloud-Lösung auch von einem zuverlässigen Hardware-Partner gehosted wird, der über das nötige Know-how und die Ressourcen verfügt. Außerdem sollte auf faire Pricing-Modelle in der Wolke geachtet werden, auch mit Blick auf die Software.

Natürlich können hier Lizenzen zur unbefristeten Nutzung der Software gekauft werden, wie es auch bei dem traditionellen ERP-Betrieb im eigenen Hause der Fall wäre, doch gibt es bereits Anbieter, die leasingartige Modelle offerieren. Unternehmen können hier ihre Softwareanwendungen über einen bestimmten Zeitraum hinweg mieten und erhalten darüber hinaus die Option, nach Ende der Vertragslaufzeit die Software als unbefristete Lizenz weiterhin zu nutzen. Ein entscheidender Vorteil gegenüber vielen gängigen SaaS-Angeboten, bei denen der Kunde „lebenslang" Miete für die Software zahlt, wenngleich dieses Modell meist vielleicht nach 4-5 Jahren für ihn unattraktiv erscheint.

Zudem sollte natürlich darauf geachtet werden, dass auch wirklich die komplette Software des Anbieters in der Cloud zur Verfügung steht. Oftmals werden in der Wolke nämlich nur Light-Versionen angeboten, die leider nicht alle Funktionalitäten der üblichen On-premise-Variante aufweisen bzw. bei einem Umstieg zu einer Neuimplementierung führen. Oder die Lösung steht zwar in vollem Umfang bereit, wird jedoch mehreren Anwenderunternehmen gleichermaßen angeboten. Das bedeutet wiederum, dass in dieser „One Size Fits All"-Version keine wirkliche Chance auf ein umfassendes Customizing besteht. Doch gerade das ist entscheidend, wenn die Lösung den unternehmenseigenen Ansprüchen optimal entsprechen soll.

Dieter Roskoni, Director Product Marketing Lawson M3, Lawson Software

Das Bezugsmodell für ERP-Software aus der Cloud stellt sicherlich nicht den Königsweg für jedes Unternehmen dar. Es macht nur wenig Sinn, ERP auszulagern, wenn bereits ausreichend in die nötigen Ressourcen wie Hardware oder Personal investiert wurde. Dennoch kann es eine interessante Alternative zu herkömmlichen On-premise-Lösungen bedeuten. Vor allem, wenn eine Firma stark wächst und besonderen Wert auf Flexibilität legt. Denn gerade die Einbindung von Partnerunternehmen, Lieferanten oder Zukäufen funktioniert in der Wolke nicht nur einfacher, sondern auch preiswerter. Hohe Initialkosten entfallen und neue Abrechnungsmöglichkeiten versprechen weitere Auswahlmöglichkeiten als etwa bei der traditionellen Implementierung. Auf diese Weise kann die ERP-Lösung nicht nur einfacher, sondern auch schneller und letztlich besser genutzt werden.

www.lawson.com

Bei der Konsolidierung der IT-Infrastruktur setzte man bei RiskExperts auf eine virtuelle Umgebung und optimierte die Administration. Erarbeitet und umgesetzt wurde die Lösung in Kooperation mit dem herstellerneutralen IT-Dienstleister ITdesign.

Domänen-Konsolidierung bei RiskExperts: „Wir machen Sicherheit"

Die RiskExperts Risiko Engineering GmbH ist ein Tochterunternehmen der RiskConsult Sicherheits- & Risiko-Managementberatung Ges.m.b.H., die sich seit über 20 Jahren mit Risikomanagement beschäftigt und zu den größten und kompetentesten Anbietern national und international zählt. International ist das Unternehmen mit Töchtern in Bulgarien und der Slowakei, seit 2009 auch in Polen und Rumänien vertreten.

Doppelt gemoppelt

Durch die Markterfolge und dem damit verbundenen Wachstum der Risk-Gruppe musste die bestehende IT-Infrastruktur hinsichtlich Verfügbarkeit und zu optimierender Administration überdacht werden. So verursachte das historisch gewachsene Zwei-Domänen-Konzept einen immer größeren Betreuungsaufwand. Benutzer mussten zum Beispiel in beiden Verzeichnisdiensten angelegt und verwaltet werden.

Dies nahm RiskExperts zum Anlass, sich mit der Ausarbeitung einer Lösung an ITdesign zu wenden. Das oberste Ziel bei der Umsetzung war die Zusammenlegung der beiden Microsoft-Domänen und eine virtuelle Umgebung als Basis. Ausschlaggebend für die Auswahl der Lösung von ITdesign waren das Kostenbewusstsein bei der Anschaffung und die effiziente Administration.

Die Lösung

„Für uns stand von Beginn an fest, die neue Infrastruktur auf einer virtuellen Umgebung aufzusetzen", so Dipl. Inf. Christoph Wellner, Projektleiter von RiskExperts. „Zum Einsatz kommen zwei VMware ESX Server, auf denen die Serverfunktionalitäten (AD, Exchange, Print) als virtuelle Instanzen bereitgestellt werden. Vorteil davon ist, eine Redundanz geschaffen zu haben, ohne die Systeme redundant aufbauen zu müssen."

Der Einsatz von VMware erforderte ein zentrales Storage, hier entschied man sich für eine NetApp FAS2020. Diese ist optimiert für den Einsatz mit VMware und Exchange sowie als Fileserver einsetzbar - voll integriert in die Microsoft Domäne.

„Für uns stand von Beginn an fest, die neue Infrastruktur auf einer virtuellen Umgebung aufzusetzen." Dipl. Inf. **Christoph Wellner**, RiskExperts

Mario Walzl, Technischer Koordinator von ITdesign, erläutert den Aufbau eines zentralen Storage-Systems, das für den Einsatz einer hochverfügbaren VMware-ESX Lösung notwendig ist: „Aufgrund unserer Erfahrung in vielen anderen Projekten empfahlen wir dem Kunden, auf eine NetApp zu setzen. Für etwaige zukünftige Anforderungen von RiskExperts bietet diese den bestmöglichen Investitionsschutz bezüglich flexibler und leicht erweiterbarer Systeme."

„Big Bang Migration"

Als Windows-Server-Betriebssystem kommt die Version 2008 zum Einsatz. Die Umstellung aller Clients erfolgte in Zusammenarbeit mittels einer „Big Bang Migration": An nur einem Wochenende wurden die bestehenden Mailboxen auf den Exchange Server 2007 migriert und alle Dateien auf das NetApp Storage übernommen. Auch die Login Scripts für den Anmeldeprozess der Clients wurden angepasst.

Die bestehende Linux-Firewall wurde gegen eine Hardware-Appliance getauscht. „Der Vorteil liegt in der einfacheren Handhabung bei Konfigurationsänderungen und der Unterstützung des Herstellers", so Walzl. Die Funktionalitäten, welche ausschließlich beziehungsweise vorwiegend von den Clients im internen Netz benutzt werden, sind direkt an das LAN angebunden und werden nicht mehr über eine Firewall geroutet. Diese Vorgehensweise ist wesentlich effizienter und leistungsfähiger, betont Walzl.

Während der kompletten Projektlaufzeit fand ein Know-how-Transfer an die Mitarbeiter bei RiskExperts statt.

Fazit

„Getreu unserem eigenen Motto - ‚Wir machen Sicherheit' - und der durchgängigen Arbeitsweise der ITdesign-Mitarbeiter hinsichtlich optimierter laufender Administration und dem laufenden Streben nach Wirtschaftlichkeit während der gesamten Projektlaufzeit, haben wir gemeinsam eine hochverfügbare, homogene und einfach zu betreuende Infrastruktur geschaffen", resümiert Wellner die Konsolidierung. „Auch die laufende Betreuung inklusive Monitoring und Gesundenuntersuchung haben wir bei ITdesign in kompetente Hände gelegt."

www.itdesign.at

IT - konvergent und einfach zu managen

Rechenzentren, wie alt sie auch sind, weisen einen hohen Grad an Komplexität auf. Über Jahre gewachsen, eine Vielzahl von Applikationen auf inhomogenen Plattformen - ein Alptraum für das effiziente Rechnungszentrums-Management. HP rückt mit dem Ansatz der konvergenten Infrastruktur Einfachheit und Effizienz in den Vordergrund - und beweist mit dem HP BladeSystem Matrix, wie einfach das funktioniert.

Die IT-Landschaften in Österreich stehen an einem Wendepunkt. Über Jahre sind die Rechenzentren mit den Unternehmen und ihren Anforderungen mitgewachsen. Das schnelle Wachstum ließ oft keine Zeit, die zahlreichen Plattformen und Applikationen optimal aufeinander abzustimmen. Das Ergebnis: Isolierte, teilweise träge Technologie-Silos sind entstanden, jeder für seine eigene Aufgabe innerhalb der Geschäftsprozesse bestimmt - und dabei oft jeder für sich meist nur wenig ausgelastet. Die Folge: Von Jahr zu Jahr wurde das Management der Systeme unübersichtlicher und damit auch teurer.

Vereinfachung heißt jedoch nicht, Rechenzentrumskomponenten wie das Netzwerk, Server, Speicherlösungen oder Software isoliert zu analysieren. Das Geheimnis liegt in der gesamtheitlichen Betrachtung. Dafür hat HP die Strategie der konvergenten Infrastruktur geschaffen. IT-Silos werden in virtualisierte Pools transformiert, wodurch eine flexible Umgebung entsteht, in der einzelne Anwendungen und Services entsprechenden Geschäftsaufgaben und -prozessen nach Bedarf zugeordnet werden können. Einfacheres Management inklusive.

Konvergent und einfach: Das HP BladeSystem Matrix

Wie dieser Ansatz der konvergenten Infrastruktur in die Realität umgesetzt wird, exerziert HP z. B. mit dem HP BladeSystem Matrix vor. Die Plattform basiert auf dem HP-BladeSystem-Portfolio und vereint Server, Speicher, Netzwerke und Management-Tools, aber auch Stromversorgung sowie Kühlsysteme zu einer einheitlichen Plattform. Aus dieser werden die individuell benötigten Leistungen herangezogen - beispielsweise für komplexe Infrastruktur-Aufgaben wie Konsolidierung, Kapazitätsplanung oder Disaster Recovery.

Was nach komplexer Verwaltung klingt, entpuppt sich dank der Management-Oberfläche des HP BladeSystem Matrix als einfach. IT-Verantwortliche können quasi auf Knopfdruck Infrastruktur-Komponenten für Applikationen innerhalb von Minuten bereitstellen und - sobald sie nicht mehr benötigt werden - wieder in den Pool zurückgeben. Die Infrastruktur ist damit wesentlich besser ausgelastet. Durch detaillierte Informationen zu Energieverbrauch, Netzwerk-Bandbreite, Speicherkapazität oder den verfügbaren virtuellen und physischen Server-Ressourcen wird zudem die Ressourcen-Planung deutlich vereinfacht.

HP-Integrity-Familie (Bild: HP)

Dieter Kittenberger, Country Manager der Enterprise Server, Storage und Networking Group von HP Österreich: „Mit dem BladeSystem Matrix realisiert HP die Strategie der konvergenten Infrastruktur und sorgt für einfaches, effizientes und kostengünstigeres IT-Management."

Das HP BladeSystem Matrix baut auf offenen Standards auf und lässt sich dadurch leicht in bestehende Systeme integrieren. Zudem ermöglicht die flexible Zusammensetzung einzelner Komponenten Unternehmen aller Art und Größe, die Plattform an die eigenen Bedürfnisse anzupassen. Für kleine und mittlere Unternehmen beispielsweise bietet HP einen Starter Kit, der HP ProLiant Blade-Server mit Virtualisierungssoftware, Speichersystemen aus der HP-StorageWorks-EVA-Familie sowie HP-Networking-Komponenten für ein leistungsfähiges Netzwerk umfasst.

Konvergente Infrastruktur schafft Raum für Innovationen

HP verbindet diese beiden Komponenten im HP BladeSystem Matrix zu einer Einheit. Das Ergebnis: Unternehmen können mit der Plattform für eine konvergente Infrastruktur ihre Betriebskosten um bis zu 80 Prozent senken - und somit wichtiges zusätzliches Budget freischaufeln, das Raum schafft für IT-Innovationen. So können Unternehmen auch weiterhin in ihr Wachstum investieren.

www.hp.com/at

PROMOTION

Cloud Computing und Sicherheit

Anwender- und Cloud-Unternehmen brauchen Management-Software. Das Cloud Computing bietet Best-of-Breed-Lösungen schnell und kostengünstig auf Abruf. Es kann diese Stärken aber nur ausspielen, wenn vorher durch ein umfassendes und koordiniertes Sicherheitsmanagement alle Risiken ausgegrenzt sind.

Christofer Muhm

Die Delegierung der Datenverarbeitung und -speicherung an einen Cloud-Anbieter enthebt das jeweilige Anwenderunternehmen nicht von seiner Sorgfaltspflicht, Gesetze, rechtliche Vorgaben und Branchenstandards durchzusetzen. Für Datenintegrität, Datenschutz, Compliance und die Auditierungs-Fähigkeit haften letztlich die Unternehmen als Cloud-Kunden und nicht der Cloud-Anbieter.

Risikofaktor: Verteilte Umgebung

Daten in einer Cloud befinden sich in einer verteilten Umgebung. Das macht sie von vornherein weniger sicher als beispielsweise in einer abgeschlossenen monolithischen Mainframe-Welt. Der Versand der Daten zum und vom Cloud-Rechenzentrum geschieht verschlüsselt über gesicherte Verbindungen, wie sie beispielsweise auch beim Online-Banking genutzt werden.

Die erste Station, die die verschlüsselten Daten des Anwenders in Richtung Cloud-Rechenzentrum erreichen, ist ein Rechner, der quasi im „Vorzimmer" des Rechenzentrums steht. Dieser Rechner kontrolliert den gesamten Datenverkehr und filtert alle Daten aus, die nicht den vorher festgelegten Sicherheitsregeln entsprechen.

Dabei ist es eine Selbstverständlichkeit, dass Cloud-Anbieter bewährte Werkzeuge wie verschlüsselte Verbindungen, Antivirenlösungen und Firewalls einsetzen. Genauso wichtig ist außerdem das Management der Zugriffsrechte.

Risikofaktor: Zugriffsrechte

Die Verwaltung der Hardware-, Betriebssystem- und Applikations-Plattformen erfordert Zugriffe von Administratoren, die als privilegierte Anwender (Privileged Users) besondere Rechte genießen. Diese Rechte müssen deshalb auch besonders verwaltet werden - beim Cloud-Anwender wie beim Cloud-Kunden.

Denn Zugriffsrechte der privilegierten Anwender bedeuten potenzielle Sicherheitsrisiken. Wenn sich ein nicht-autorisierter User in den Besitz eines solchen Accounts bringt, kann er viele Zugriffskontrollen umgehen, Anwendungsdaten einsehen oder Einträge in den Systemdateien ändern oder löschen.

Deshalb ist zu prüfen, ob der Cloud-Anbieter beispielsweise Standards und Best Practices wie ISO 27001/2 einsetzt, um die Sicherheit der ihm anvertrauten Daten zu gewährleisten. ISO 27001/2 fordert beispielsweise das Management der Zugriffsrechte: Danach ist sicherzustellen, dass nur autorisierte Nutzer Zugang haben und nur auf Daten zugreifen, die sie für ihre jeweilige Arbeit benötigen. Ein nicht-autorisierter Zugriff muss ausgeschlossen sein. Diese Vorgaben setzen zum Beispiel Sicherheitslösungen wie CA Identity Management und CA Access Control um.

Risikofaktor: Virtualisierung

Technologischer Kern der Cloud ist die bereits seit Großrechnerzeiten bekannte Virtualisierung: Sie stellt dem Nutzer eine Abstraktionsschicht zur Verfügung, die ihn von der eigentlichen Hardware wie Rechner und Plattenspeicherplatz isoliert. Möglicher Nachteil unter Sicherheitsaspekten: Zwei oder mehr Anwendungen auch von unterschiedlichen Anwenderunternehmen laufen auf ein und demselben Server.

Sind Administratoren-Accounts nicht restriktiv ausgelegt, arbeitet ein Administrator oft mit Root-Rechten des Betriebssystems, um das Host-System zu managen. Damit könnte er auch die angebundenen virtuellen Systeme manipulieren. Abhilfe schaffen Zugriffskontrollsysteme, die sich vor das Betriebssystem schalten (z. B. CA Access Control).

Christofer Muhm ist Senior Consultant Technical Sales bei CA Technologies in Österreich.

Risikofaktor: Kopien auf externen Medien

Cloud-Computing-Anbieter müssen darüber hinaus sicherstellen, dass ihre Mitarbeiter Daten nicht unberechtigt auf externe Medien wie beispielsweise USB-Sticks oder CDs kopieren können. Ebenso sind sensible Daten, die sich zwischen E-Mail-Server, Anwendung und Groupware in der Cloud und dem Unternehmensnetz bewegen, vor Angriffen und Missbrauch zu schützen. Die besten Cloud-Anbieter simulieren regelmäßig Hackerangriffe, um die Sicherheit zu testen. Schließlich sorgen auch Audits von unabhängigen Auditoren für Risikoschutz.

Das heißt, Anwenderunternehmen sollten vom Cloud-Anbieter einen Sicherheitsnachweis von einer neutralen Stelle einfordern, bevor sie eine Entscheidung treffen. Dabei sollten sie nicht vergessen, dass auch sie die Cloud-Services und ihre Sicherheit aktiv managen müssen.

www.ca.com/at

Zeitgemäße Verkabelung im Data Center

Die Anforderungen an die Verkabelung steigen. Als Rückgrat der IKT-Infrastruktur muss sie die dynamischen Anforderungen flexibler, marktgerechter Unternehmenstratiegen erfüllen können.

Gerd Kaufmann

Themen wie Energieverbrauch, Kühlung, Storage werden derzeit im Rechenzentrum groß geschrieben, aber der Verkabelung wird oft zu wenig Beachtung geschenkt. Dabei bildet das Design eines Netzes und der Verkabelungs-Infrastruktur eine ganz wichtige Grundlage. Die Verkabelung bildet das Rückgrat der Infrastruktur und hat maßgeblichen Einfluss auf deren Leistungsfähigkeit. Das Design muss so unabhängig und modular aufgebaut sein, um auf viele Jahre die Erwartungen an ein modernes Rechenzentrum erfüllen zu können.

10G als Ausgangspunkt

Eine wichtige Rolle spielt dabei die Netzwerkgeschwindigkeit. Heute gilt 10G (10 Gigabit pro Sekunde) als Maßstab für die Übertragungsrate in großen Rechenzentren. Der hohe Bandbreitenbedarf beispielsweise durch den zunehmenden Einsatz von Media-Streaming, durch die IO-Konsolidierung und Server-Virtualisierung erfordert aber schon höhere Netzwerkgeschwindigkeiten. Viele IT-Experten erwarten, dass die Data Center Switch-/Server-Verbindungen innerhalb der nächsten fünf Jahre wahrscheinlich auf 40G migrieren werden, in den Backbones auf 100G.

Vorausschauende Planung wichtig

Diese Entwicklung wird durch Normungsgremien wie der IEEE stark beeinflusst. Die Spezifikationen für 40G/100G über Glasfaser wurden bereits als IEEE 802.3ba finalisiert. Die Spezifikationen für eine Kupfer-Verkabelung sind noch nicht vollständig geklärt. Es gibt Standards für kurze Reichweiten (sieben Meter Punkt-zu-Punkt-Verbindung) - und wenn es einen Standard für längere Distanzen geben sollte, dann bietet sich eine Variante ähnlich der ausgewogenen Twisted-Pair-Lösung von Kat.7A an. Man sieht an diesem Punkt aber, wie wichtig eine vorausschauende Planung ist!

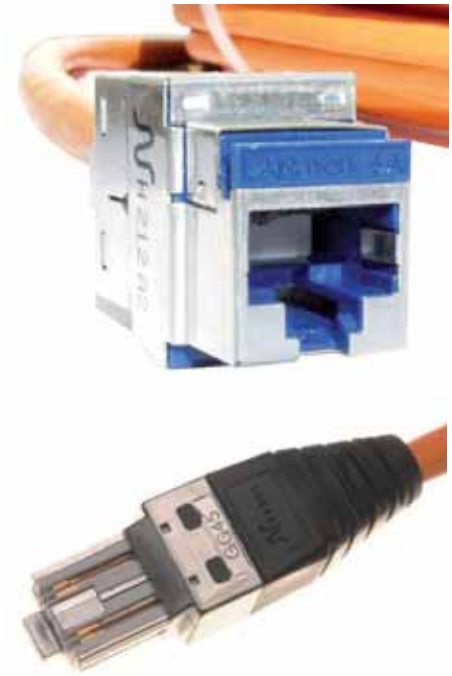
Deshalb sollte man heute keine 10G-Lösung mehr implementieren, die keine zukünftigen Upgrade-Optionen auf 40G bietet. Die Kosten, die durch einen Austausch der Verkabelung entstehen würden, wären horrend. Als Lösung bietet sich an, zum Beispiel Systeme zu installieren, die sowohl kupfer- als auch fiberbasierende 40G-Upgrademöglichkeiten unterstützen. Dadurch würde bei einem Upgrade der Kern der Infrastruktur intakt bleiben und man müsste nur die Patchkabel nachrüsten.

Gerd Kaufmann ist Gründer des Verkabelungsspezialisten KSI, Kontakt-Systeme Inter GesmbH.

Rückwärtskompatibilität

Ein ganz wichtiges Thema ist aber auch die Rückwärtskompatibilität der Verkabelungsinfrastruktur. Die internationale Standardisierungsorganisation ISO hat in einer im April 2010 veröffentlichten Norm darauf Rücksicht genommen und einen Steckverbinder spezifiziert, der das auch unterstützen kann.

ISO/IEC 24764 setzt Kupferverkabelungen voraus, die mindestens eine Bandbreite von 500 MHz unterstützen. Dies beschränkt die Auswahl der möglichen Verkabelungen im Rechenzentrum auf Klasse EA (500 MHz), Klasse F (600 MHz) oder Klasse FA (1.000 MHz) und ein RJ45 kompatibles Interface.



GG45-Steckverbindungen von Nexans. Der Österreich Distributor KSI führt die angegebenen Produkte ab Lager.

Diese neue Norm ist wichtig, da sie die Anforderungen an Kupferkabel und Steckverbinder für Rechenzentren mit denen harmonisiert, die für Büroverkabelungen definiert sind. Für die Klassen F und FA wurden als Interface erneut die GG45-Steckverbindungen von Nexans ausgewählt. Der neue ISO-Rechenzentrenstandard spezifiziert die Verwendung von IEC 60603-7 RJ45-kompatiblen Buchsen für Kupferverkabelung und speziell die IEC 60603-7-71 GG45-Buchse für Kat.7 und Kat.7A Verkabelungen. Nur bei Installationen, die im Rechenzentrum Cable Sharing einsetzen, sind andere Interfaces erlaubt.

Die spezifizierte IEC-60603-7-71-Buchse ist kompatibel zu allem herkömmlichen Equipment mit RJ45-Eingängen und bietet zugleichzeitig die Grundlage für ein zukunftssicheres Rechenzentrum durch den Support von Kapazitäten von 40G und darüber hinaus.

www.ksi.at

Immer wieder entscheiden sich Firmen gegen Cloud-Lösungen, „nur" weil ihre Faxlösung nicht mit der Cloud kompatibel ist. Doch dieses Problem ist mit einem ISDN-Gateway, einem lokalen Messaging Server und einigen Einstellungen relativ einfach zu lösen, wie dieser Beitrag zeigt.

Chris Helbing

Bild: Ferrari Electronic

Faxen und Simsen mit Microsoft Online Services

Unified Messaging

Mit den Microsoft Online Services (MOS) stehen Unternehmen viele wichtige Kommunikationsmöglichkeiten zur Verfügung, beispielsweise E-Mail, Instant Messaging, Anwesenheitsstatus, Terminverwaltung, Kalender und Adressbücher. Aber beim Unified Messaging (UM) müssen Firmen heute entweder Abstriche machen oder einen kleinen Umweg in Kauf nehmen. Die nahtlose Integration von Zusatz-Applikationen in die MOS-Cloud ist für jeden Hersteller und Systembetreuer eine Herausforderung. Bei den zentralen UM-Diensten Fax und SMS ergeben sich zusätzliche Hürden dadurch, dass standortabhängige Rufnummern und individuelle Fax- und SMS-Einstellungen berücksichtigt werden müssen. Wie kann die Fax- und SMS-Integration dennoch realisiert werden?

Unified Messaging Attribute im lokalen Active Directory

Wählen wir als Musterfirma die „abc GmbH". Sie hat einen Hauptstandort und eine Zweigstelle. An beiden Standorten setzt sie jeweils eine eigene Telefonanlage ein, die den Zugriff auf das örtliche Telefonnetz ermöglicht. Die Postfächer der einzelnen Mitarbeiter verwalten die MOS in der Cloud. Das Problem: Über das Webinterface der MOS ist eine Benutzung zusätzlicher Attribute nicht möglich. Daher ist ein lokales Active Directory (AD) notwendig, um Benutzerkonten mit solchen Attributen zu versehen.

Mit den nachfolgenden Schritten konfiguriert der Administrator seinen physischen oder virtualisierten Windows Server so, dass er die Aufgabe des Messaging Servers übernimmt: Am Hauptstandort wird das lokale AD eingerichtet und für Exchange 2007/2010 erweitert. Der Administrator nutzt dazu das Setup-Paket von Exchange. Es führt jedoch keine Exchange-Installation durch, sondern nimmt mit „setup/prepareschema" und „setup/prepared" lediglich die Schemaerweiterung des AD vor.

Zwar können die bereits in den MOS angelegten Benutzerkonten nicht in ein lokales AD synchronisiert und dort bearbeitet werden, aber den umgekehrten Weg beherrscht die „Microsoft Online Services Directory Synchronization". Beim ersten Lauf der Synchronisation werden Kopien der lokalen Benutzerkonten in der MOS angelegt. In der Konfiguration der MOS kann der Administrator anschließend die gewünschten Benutzerkonten als synchronisiert und aktiviert freischalten.

Exchange in der Cloud - Fax und SMS on-premise

In diesen neu angelegten Benutzerkonten trägt der Administrator nun zusätzliche Attribute ein. Es stehen ihm neben den üblichen Feldern für zum Beispiel Name, Telefonnummer und E-Mail sogenannte „Extension Attributes" zur Verfügung. An dieser Stelle setzt unter anderem die UM-Lösung OfficeMaster von Ferrari electronic an, bestehend aus einem ISDN-Gateway und einer Software für den Messaging Server, um in einem dieser Felder spezifische Eigenschaften für Fax und SMS zu hinterlegen. Zur Konfiguration dieser Attribute fügt die Lösung auf dem Messaging Server der bereits installierten Exchange Verwaltungskonsole ein Snap-in hinzu, das die Verwaltung von Rufnummern, Kennungen, Faxdeckblättern, Briefpapier, Signaturen und weiterer Versandoptionen ermöglicht.

Die auf dem Messaging Server installierte Fax- und SMS-Lösung nutzt die Informationen des lokalen ADs für die Nachrichtenzustellung an Postfächer in der Cloud. Die Übertragung der Nachrichten erfolgt dabei über SMTP.

Zur Konfiguration des Kommunikationsweges vom Messaging Server zu Exchange trägt der Administrator den vollqualifizierten Domain-Namen, des für die Benutzer zuständigen Exchange Servers (Smart Host) in der Sendekomponente der Fax- und SMS-Lösung ein. Für den umgekehrten Weg benötigt der Messaging Server die vom Exchange Server aus erreichbaren URLs, beispielsweise „fax.abc.com" und „sms.abc.com".

Alle Wege führen ins Postfach

Eingehende Faxnachrichten nimmt wie gewohnt die ISDN-Hardware am jeweiligen Standort über das Telefonnetz entgegen und überträgt sie zum Messaging Server. Dieser entscheidet anhand eingetragener Regeln für angerufene Nummern, welcher UM-Dienst angesprochen werden soll. Bei Fax und SMS sucht anschließend die zuständige Komponente der UM-Lösung die Zielrufnummer im lokalen AD und ermittelt das zugehörige Benutzerkonto. Die für dieses Konto hinterlegte primäre SMTP-Adresse wird daraufhin adressiert und das Fax oder die SMS landet wie jedes andere Mail im Nachrichteneingang des Benutzers - in der Cloud. Für den Versand einer Faxnachricht gibt der Benutzer einfach RUFNUMMER@fax.abc.com in das Adressfeld-Feld seines Mailclients ein. Um Faxnummern auch direkt aus dem Adressbuch verwenden zu können, setzt man ein Outlook-Add-in mit Adressautomatik ein. So werden die eingetragenen Rufnummern mit einem Postfix vervollständigt.

Die vom Mail-Client abgeschickte Nachricht stellt Exchange in der Cloud wie ein normales E-Mail dem Messaging Server zu. Die Empfangskomponente der UM-Lösung prüft anhand des Absenders, mit welchen Einstellungen dieser Benutzer Faxe versenden soll. Entsprechend generiert die UM-Lösung ein faxbares, grafisches Dokument mit dem gewünschten Deckblatt, Briefkopf und allen zugehörigen Informationen individuell für diesen Benutzer und übermittelt es an die Sendekomponente. Routing-Einstellungen über die verschiedenen Standorte sorgen dafür, dass Antworten auf diese Nachricht auch wieder den Absender erreichen. Der Status der versendeten Nachricht wird als Mail oder Non Delivery Report an das Benutzerkonto zurückgemeldet. Auch beim Versand von Kurzmitteilungen wird nach diesem Muster vorgegangen.

Microsoft Online Services erfordern also eine kleine Nebeninfrastruktur, um Unified-Messaging-Dienste verwenden zu können. In der Praxis besteht diese jedoch, neben dem lokalen Messaging Server, nur aus einem Kästchen in der Größe eines Taschenbuchs, das im Netzwerk hängt, und einigen Einstellungen. Fax und SMS sind damit kein Grund mehr, auf Cloud-Lösungen zu verzichten.

www.ferrari-electronic.de

Chris Helbing, Produktmanager Ferrari electronic

Komfortabel Bezahlen im Webshop

Das Foto-, Optik-, Telekom- und Elektronikunternehmen Hartlauer setzt in seinem Onlineshop bei der Zahlungsabwicklung auf Qenta.

Bei Hartlauer kann man nicht nur in 160 Filialen, sondern auch in einem Onlineshop einkaufen. „Unsere Kunden können dort ohne Stress in Ruhe von zuhause aus einkaufen, ohne Parkplatzsuche und rund um die Uhr. Durch unseren Onlineshop erreichen wir auch Käufergruppen, die nicht unbedingt den Weg in eines unserer Geschäfte finden und können ihnen so auch online den besten Service bieten", erläutert Stephan Thurm, bei Hartlauer im Marketing für die Bereiche Online & CRM zuständig

Die Online-Bezahlung im WEB-Shop von Hartlauer (www.hartlauer.at) erfolgt über den Payment-Service-Provider Qenta.

Bei der Online-Bezahlung setzt man auf die Dienstleistungen des Payment-Service-Providers Qenta. Bei Hartlauer schätzt man an Qenta die Bereitstellung vieler unterschiedlicher Zahlungsmittel, wie der wichtigsten Kreditkarten, Paybox, sowie der eps-Online-Überweisung aus einer Hand. „Dadurch können wir unseren Kunden die Möglichkeit bieten, unkompliziert bei uns im Onlineshop einzukaufen und zu bezahlen, wie sie möchten. Des Weiteren konnte Qenta alle von uns geforderten Zahlungsmittel abbilden", so Thurm.

Für ein Handelsunternehmen zählt es zu den wichtigsten Serviceleistungen, eine möglichst große Vielfalt an Zahlungsmitteln anzubieten. Der Vorteil einer solchen Vielfalt liegt auf der Hand: Kein Kunde, der nicht im Besitz einer Kreditkarte ist, wird ausgeschlossen. „Dadurch können wir mehr Kunden zufriedenstellen. Das Anbieten verschiedener Zahlungsmöglichkeiten kommuniziert auch Kompetenz und Professionalität nach außen", betont Thurm.

Der Einfluss auf die Kundenbindung sollte auch nicht unterschätzt werden. Thurm: „Das Anbieten einer breiten Auswahl an Zahlungsmitteln ist für die Zufriedenheit unserer Online-Kunden sehr wichtig. Und nur aus zufriedenen Kunden werden auch Stammkunden."

Dynamisches Onlinegeschäft

Die dynamische Welt des Online-Shoppings erfordert außerdem immer wieder neue Anpassungen an den Onlineauftritt eines Unternehmens und an die Zahlungsmöglichkeiten. „Die Reaktionszeiten von Qenta sind sehr rasch, und auch die Integration neuer Zahlungsmittel stellt kein Problem dar", berichtet Thurm aus seiner Erfahrung. „Die technische Umsetzung hat reibungslos funktioniert."

„Aufgrund unserer Markterfahrungswerte und unserem Know-how im E-Commerce ist es uns möglich, eine ganzheitliche Optimierung der Prozessketten einer Bestellung anzubieten, vom ersten Besuch der Webseite bis hin zur Lieferung. Durch branchen- und produktspezifische Lösungen wird der Zahlungsablauf für Kunden und Unternehmen erleichtert", erläutert Roland Toch, Qenta-Geschäftsführer.

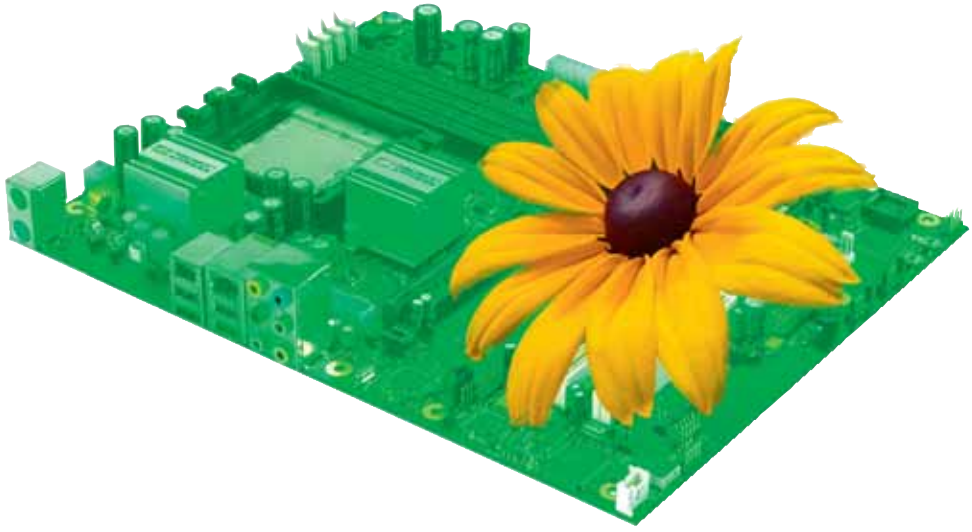
Die Palette der im Markt eingesetzten Webshops ist sehr komplex und reicht vom kostspieligen kommerziellen System bis hin zu kostenlosen Open-Source-Varianten. Qenta bietet neben einem breiten Portfolio an Zahlungsmitteln auch Plugins für zahlreiche Shopsysteme an.

Die ausgelieferte „Standardlösung" von Qenta wird meist entsprechend den eigenen Anforderungen angepasst. Deshalb hat das Unternehmen auch unterschiedliche Lizenzmodelle im Angebot, die wie ein Baukasten strukturiert sind und bei denen beliebige Zahlungsmittel kombiniert werden können.

www.qenta.at

Neue Informations- und Kommunikationstechnologien werden zunehmend als Schlüssel im Kampf gegen den Klimawandel gesehen. Das Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie (BMVIT) fördert seit Jahren entsprechende Projekte.

Alexander Hackl



„ICT for Green": Vom Sündenbock zum Klimaretter

Die Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) ist für 2 % der Treibhausgas-Emissionen verantwortlich. Mit dieser Meldung hat das Beratungshaus Gartner vor ein paar Jahren eine breite Diskussion um das Thema „Green IT" losgetreten. Die IT-Anbieter haben reagiert und versuchen, ihre Produkte bei der Produktion, im Betrieb und in der Entsorgung ressourcenschonender, stromsparender, umweltfreundlicher zu machen.

Doch im Hinblick auf die gesamte CO2-Bilanz der IKT bleibt die Grüne IT ein Nullsummenspiel. Die rasante Wirtschaftsentwicklung in den Schwellenländern bringt eine explosionsartige Steigerung bei der Nutzung von Computern, Internet und Mobilfunknetzen mit sich. Verbesserungen in der Energieeffizienz der Infrastruktur werden dadurch zunichte gemacht. Ein weitaus größerer positiver Klimaeffekt ist mit innovativen IKT-Lösungen zu erzielen, die zu einer Ökologisierung der Gesamtwirtschaft und des Alltagslebens beitragen können. „ICT for Green" ist das neue Motto.

„Green Growth Strategy"

Die OECD hat diesen Ansatz in ihre „Green Growth Strategy" integriert und fordert ihre Mitgliedsstaaten auf, solche „smarten" IKT-Technologien zu fördern. Die EU hat eine ähnliche Initiative. Für das BMVIT ist dieser Ansatz kein Neuland. Es fördert schon seit mehreren Jahren Forschungen und Projekte, die dieser umfassenderen Definition von grüner IKT entsprechen. Im Kernbereich der IKT-Forschung sind das fünf Projekte der FIT-IT-Programmlinien. ECO-Sensor zum Beispiel beschäftigt sich mit Elektrizitätsgewinnung aus Maschinenvibration (Energy Harvesting) für autarke Sensornetzwerke wie sie zum Beispiel in landwirtschaftlichen Maschinen Verwendung finden.

„Mithilfe Software-basierter Algorithmen versuchen wir, das verwendete Frequenzspektrum im Hinblick auf den Energieverbrauch zu optimieren." **Thomas Nordström**, Forschungszentrum Telekommunikation

Einem weiter gefassten Green-IT-Begriff im Sinne von Applikationen für intelligente, Ressourcen schonende Design-, Monitoring- oder Outsourcing-Lösungen sind weitere 14 FIT-IT-Projekte zuzuordnen - auch aus den Programmlinien Visual Computing und Semantic Systems. Bis Ende 2009 waren 20 von 200 FIT-Projekten „grün" und wurden mit insgesamt 10 Mio. Euro gefördert. Das sind 15 % des Gesamtbudgets.

Aus dem Programm Energie 2020 und seinen Vorgängerprogrammen gibt es weitere 30 Beispiele mit einer Gesamtfördersumme von 9 Mio. Euro, wobei hier vor allem sechs „Smart Grids"-Pilotprojekte in den Pionierregionen Salzburg, Linz, Großes Walsertal, Vöcklabruck, Murau und Großschönau hervorzuheben sind. Dazu Michael Hübner, der in der Abteilung für Energie- und Umwelttechnologien des BMVIT für Strategieentwicklung zuständig ist: „Die einzelnen Projekte in den Modellregionen beziehen sich wie in einer Matrix aufeinander. Endziel der Smart-Grids-Initiative ist eine Neuordnung der Elektrizitätsversorgung, um die erneuerbaren Energieträger optimal im Netz zu positionieren und Energie zu sparen."

Stromsparender Datenverkehr

Ein Thema, das immer brisanter wird, ist der explodierende Stromverbrauch von Kommunikations- und Datennetzen. Allein die Serverfarmen an den Hauptknotenpunkten des Internets verbrauchen 180 Mrd. Kilowattstunden im Jahr - Tendenz stark steigend. Mit der Energie, die eine einzige Google-Abfrage verbraucht, könnte eine Energiesparlampe eine Stunde lang brennen. Zwei FIT-IT-Projekte haben sich dieses speziellen Problems angenommen.

„GreenDSL" hat den Stromverbrauch im Wireline-Verkehr im Visier. Bestehende DSL-Systeme sind auf optimale Leistung bei voller Bandbreite optimiert. Sie sind während der gesamten Übertragungsphase aktiv. Die verwendeten DSL-Standards sehen zwar stromsparende Betriebsmodi bei geringerer Last vor, doch werden diese in bisherigen Implementierungen nicht genutzt. „GreenDSL" entwickelt ein Verfahren, das über mehrere Schichten der Netzwerkarchi-

tektur Verbesserungen vornimmt, um neuartige stromsparende DSL-Varianten zu ermöglichen. Ziel des Projekts, das vom BMVIT mit 713.000 Euro gefördert wird (Hälfte der Projektkosten), ist es, den Energieverbrauch eingebetteter Systeme in DSL-Infrastrukturen deutlich zu reduzieren.

Bisherige Initiativen hatten immer die Reduktion des absoluten Stromverbrauchs pro Übertragungskanal für eine limitierte Anzahl an Übertragungsmodi im Auge.

„Endziel der Smart-Grids-Initiative ist eine Neuordnung der Elektrizitätsversorgung, um die erneuerbaren Energieträger optimal im Netz zu positionieren." **Michael Hübner**, BMVIT

GreenDSL dagegen betrachtet nicht nur die physische Schicht, sondern alle Transportschichten. Die Kanäle werden in Subkanäle aufgedröselt, um Redundanzen in der Signalerzeugung zu entdecken. Für den Stromverbrauch des Signals sind seine Frequenz und seine Länge ausschlaggebend. Dazu Projektleiter Thomas Nordström vom Forschungszentrum Telekommunikation Wien: „Mithilfe software-basierter Algorithmen versuchen wir, das verwendete Frequenzspektrum im Hinblick auf den Energieverbrauch zu optimieren."

Auch auf anderen Ebenen werden mögliche Verbesserungen erforscht: zum Beispiel bei der energieraubenden Umwandlung von Digital- in Analogsignale. Und nicht zuletzt wird auch an der Entwicklung von wirkungsvollen Niedrigenergie-Modi für die DSL-Infrastruktur gearbeitet. „Wenn kein Signal gesendet wird, soll auch kein Strom verbraucht werden", erklärt Nordström das Ziel. Bestehende alte DSL-Systeme werden allerdings instabil, wenn die Modems permanent hinauf- und hinuntergefahren werden. „Wir arbeiten einerseits an Methoden, Altsysteme zu stabilisieren, und andererseits neue Technologien wie VDSL3 von vornherein energieeffizient zu designen", so Nordström. Das Projekt läuft noch bis März 2011. Projektpartner ist die auf Halbleiter für die Telekom-Industrie spezialisierte Villacher Firma Lantiq. Nordström schätzt, dass man auf Basis der Projektergebnisse im bestehenden VDSL2-Standard 20 % bis 30 % des Energieverbrauchs einsparen können wird - mit einigen Modifikationen des Standards sogar 50 %. Die erforschten Methoden können auch auf ADSL2/2+ sowie zukünftige xDSL-Systeme angewendet werden.

Grüne Signale im Mobilfunk

Neue Mobilfunkstandards bringen eine dramatische Erhöhung der Datenrate mit sich. Um diese Hochleistungssignale zu erzeugen, ist ein enormer Energieaufwand notwendig. Eine deutliche Senkung des Stromverbrauchs von Funkstationen gilt daher bei den Netzbetreibern schon länger als so etwas wie der Stein der Weisen. Denn nur, wenn man den Stromverbrauch in den Griff bekommt, kann mobile Kommunikationstechnik der nächsten Generation mit hohen Datenraten zu geringen Kosten gewährleistet werden. Und das ist letztendlich die Grundbedingung für eine schnelle Verbreitung. Die teuersten und auch energiehungrigsten Komponenten in den 3G-Funk-Basisstationen sind die Verstärkerschaltungen. Und sie weisen dabei eine sehr geringe Energieeffizienz von nur 15 bis 25 % auf. Da der Rest großteils als Wärmeenergie verloren geht, kommt noch zusätzlich ein nicht unerheblicher Kühlaufwand dazu, der die Gesamteffizienz noch weiter verringert. Die operativen Energiekosten solcher Sendestationen sind mittlerweile schon höher als die Investitionskosten (jährliche Abschreibung) für ihre Errichtung.

Universitätsassistent Holger Arthaber vom Institut für Elektrische Mess- und Schaltungstechnik an der TU-Wien bringt das plakative Beispiel eines sehr großen Mobilfunkkonzerns: „Beim führenden Netzbetreiber in Japan sind 80 % des Gesamtenergieverbrauchs - also inklusive Bürobeleuchtung und Kaffeemaschinen - auf die Basisstationen zurückzuführen." Der Löwenanteil entfällt dabei auf die Hochfrequenzverstärker, die dafür sorgen, dass das Signal auch noch in mehreren Kilometern Entfernung in ausreichender Stärke und Klarheit beim Mobilgerät ankommt. Die UMTS-Technik stellt diesbezüglich noch höhere Anforderungen, wodurch der Wirkungsgrad noch weiter sinkt. Es besteht daher an der Entwicklung effizienter Verstärker höchstes Interesse - sowohl bei Betreibern als auch Herstellern von Basisstationen. Hier setzte das Forschungsprojekt „Switched" an, das von Infineon Austria und der TU-Wien durchgeführt und vom BMVIT mit 289.000 Euro gefördert wurde - das ist die Hälfte der Projektkosten.

„Beim führenden Netzbetreiber in Japan sind 80 % des Gesamtenergieverbrauchs auf die Basisstationen zurückzuführen." **Holger Arthaber**, TU-Wien

Es wurden verschiedene Übertragungsarchitekturen erforscht, die eine signifikante Effizienzverbesserung versprechen. Die Forscher entwickeln sogenannte geschaltete Verstärker (Switched Mode Power Amplifiers = SM-PAs), die für phasenmodulierte Signale eine besonders hohe Effizienz aufweisen. Der Chiphersteller und die Uni haben dabei ihre Kompentenzen gebündelt: Infineon Villach hat bereits SM-PAs für Audio- und xDSL-Applikationen entwickelt und die Gruppe Mikrowellentechnik des Instituts für Elektrische Mess- und Schaltungstechnik kann exzellentes Know-how im Bereich hoch effizienter PAs vorweisen. Fokus der Forschung liegt auf „gepulsten" Verstärkern.

„Das bedeutet, man steuert den Verstärker nicht mit einem analogen, sondern mit einem digitalen Signal an. Bei dieser Übertragungsart gibt es viele Störungsquellen", erklärt Projektleiter Arthaber den Kern der Problemstellung. Ziel der Forschungen ist es, eine Schaltungstechnik zu entwickeln, die diese Störungen minimiert und eine hohe Qualität des Ausgangssignals bei geringerem Energieverbrauch gewährleistet. Das Projekt, das im Vorjahr endete, hat ein paar viel versprechende Ansätze hervorgebracht. Für UMTS könnte gemeinsam mit Infineon in drei bis vier Jahren ein marktreifes Produkt entwickelt werden, schätzt Arthaber. Im Hinblick auf die neue Mobilfunkgeneration LTE hätten sich im Projekt allerdings noch weitere technische Hürden herauskristallisiert, räumt Arthaber ein.

Links:
http://www.bmvit.gv.at/innovation/iktnano/fitit.html
http://www.bmvit.gv.at/innovation/enumtech/index.html
http://www.energiesystemederzukunft.at/highlights/smartgrids

Die redaktionell unabhängige Druckstrecke „ICT for Green" wurde mit freundlicher Unterstützung des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie (BMVIT) erstellt.

Grünes Drucken

Detlef Herb, Umweltbeauftragter Kyocera Mita Deutschland, erläutert im MONITOR-Gespräch aktuelle „grüne" Trends im Druckerumfeld.

Dominik Troger

Vor zwei Jahren war „Green IT" ein großes Branchenthema, inzwischen hört man wieder weniger davon. Warum?

Jetzt trennt sich die Spreu vom Weizen. Der erste Hype ist vorüber, und viele grüne Marketingblasen sind bereits geplatzt. Die Unternehmen, die sich in den letzten vier Jahren einen grünen Anstrich gegeben haben, müssen nun ernste Nachweise zu ihren nachhaltigen Produktkonzepten erbringen. Selbst der Erfinder des Begriffs Green-IT, Simon Mingay, Research Vize Präsident von Gartner, distanziert sich mittlerweile von dem Begriff und spricht von „Nachhaltiger IT".

Dass Green IT nicht mehr so häufig fällt, bedeutet aber nicht, dass das Konzept für nachhaltige Informationstechnologie deshalb weniger wichtig wäre. Ganz im Gegenteil. Mittlerweile fragt der Kunde selbst in Ausschreibungsprozessen Nachhaltigkeitskriterien ab. Die katastrophale globale Umweltsituation fordert einen drastischen Paradigmenwechsel. Die Zukunft liegt in ökologischen und nachhaltigen Produkten. Die Verbraucher sind immer sensibler in Bezug auf die Gesamtkosten für Umwelt und Klima und fordern eine internationale Standardisierung.

Für Kyocera war Ökologie schon bei der Gründung 1959 ein wichtiges Thema?

Wir blicken auf eine lange, ehrliche Nachhaltigkeits- und Umwelthistorie als Konzern und als europäische Vertriebsorganisation zurück. Unser Firmengründer Dr. Kazuo Inamori hat einen Konzern aufgebaut, der sich mit der Entwicklung von nachhaltigen Produkten befasst. „Respect the Divine and Love People", das Firmenmotto des Kyocera-Konzern spiegelt diese Nachhaltigkeitsstrategie wider.

In Deutschland arbeiten wir seit 23 Jahren mit der Deutschen Umwelthilfe zusammen und fördern vielfältige Renaturierungsmaßnahmen an Rhein und Elbe. Vor 18 Jahren war Kyocera Vorreiter der grünen Druckerbewegung mit der Einführung der ressourcenschonenden, langlebigen Ecosys-Technologie, die die Abfallmenge um 75% reduziert.

Wie sieht es mit Green IT im Druckerumfeld aus, gibt es hier für Anwender und Hersteller noch viel zu tun?

Derzeit endet das Thema Green IT im Druckerumfeld beim Stromverbrauch. Der TECwert beschreibt den durchschnittlichen Stromverbrauch eines jeden Systems. Green IT oder nachhaltige IT im Druckerumfeld muss aber weit darüber hinaus gehen. Es muss einen internationalen Standard geben, der eine gesamtheitliche Betrachtung von der Entwicklung, Produktion, Verpackung bis hin zum Verkauf sowie Entsorgung beinhaltet. Der Carbon Footprint ist ein guter Ansatz, hier muss es jedoch eine Standardisierung geben.

Für Kyocera ist neben dem Stromverbrauch der Systeme, auch das Thema Abfall und Entsorgung und Verpackung wichtig. Die Ecosys-Technologie ist auf Nachhaltigkeit ausgelegt. Maßgebend dafür ist eine Fotoleitertrommel mit einer Beschichtung aus amorphem Silizium. Ihre keramischen Bestandteile sind so widerstandsfähig, dass sie eine bis zu 29 Mal längere Lebensdauer als die mit schnell verschleißenden Kunststofffolien überzogenen Druckertrommeln anderer Hersteller ermöglichen. Kyocera-Druckertrommeln halten in der Regel ein ganzes Druckerleben. Für den Nutzer bedeutet dies, dass bei einem Tonerwechsel nicht die gesamte Kartusche inklusive der Fotoleitertrommel ausgetauscht werden muss, sondern lediglich der Toner. Bei unserer Tonerbox muss der Anwender vier Komponenten entsorgen während es beim Wettbewerb 60 Komponenten sind. Wir haben auch schon früh auf umweltfreundliche Verpackungen Wert gelegt.

Welche grünen Impulse setzt Kyocera auf der Produktseite für 2010?

Die umweltfreundliche Ecosys-Technologie ist nach wie vor einzigartig im Druckermarkt. Diese Technologie und auch der Toner für die langlebige Trommel werden kontinuierlich nach umweltfreundlichen Gesichtspunkten weiterentwickelt, zum Beispiel im Bereich des Stromverbrauchs, des Toners sowie der verwendeten Bauteile.

„Nachhaltige IT im Druckerumfeld darf sich nicht nur auf den Stromverbrauch beschränken."
Detlef Herb, Umweltbeauftragter Kyocera Mita Deutschland

Zahlreiche neue Modelle verwenden das von Kyocera entwickelte Mikropartikel-Toner-System. Hierdurch werden Toner- und Energieverbrauch um 30 bzw. 15 % reduziert. Ein Farbdrucker FS-C5300DN der aktuellen Produktpalette hat einen TEC- Wert (Typical Electricity Consumption) von 3.763 kWh pro Woche, gegenüber einem Vorgängermodell mit einem TEC Wert von 5.020 kWh pro Woche. Die Gerätegehäuse der Systeme enthalten außerdem keine schädlichen Halogene wie Chlor, Fluor, Jod oder Brom. Hauptplatine und Verkabelung werden vollständig bleifrei verbaut.

Kyocera vergibt auch einen Umweltpreis?

Kyocera hat dieses Jahr im April zum zweiten Mal den Kyocera-Umweltpreis dotiert mit 100.000 Euro, an mittelständische Unternehmen verliehen. Der Preis war diesmal auch in Österreich ausgeschrieben. Hauptziel der Initiative ist es, CO_2-reduzierende Projekte in mittelständischen Unternehmen anzustoßen und nachhaltig zu fördern.

Auch ein österreichisches Projekt der Stadtverwaltung Weiz ist in die enge Auswahl gekommen und erhält deswegen eine Auszeichnung im Rahmen des Kyocera Umweltpreises. Als nachhaltiges Unternehmen beweisen wir auch hier Kontinuität und werden den Preis 2012 wieder verleihen. Wir freuen uns auch auf viele österreichische Bewerbungen.

www.kyoceramita.at

Den Mustern des Unternehmenserfolgs auf der Spur

Web 2.0 als Hilfsmittel zur Komplexitätsbewältigung: Der sichere Umgang mit Komplexität zählt künftig ohne Zweifel zu den zentralen Kernkompetenzen erfolgreicher Manager und Unternehmer.

Werner Schachner
Alexander Stocker

Hierfür zeichnen rasante ökonomische Veränderungen im Unternehmensumfeld verantwortlich. Insbesondere der Einsatz von Web 2.0 im Business Kontext (Corporate Web 2.0), welcher sich in gänzlich neuen IKT-Einsatzszenarien im Unternehmensgeschehen widerspiegelt, trägt zu einer weiteren Beschleunigung dieser Veränderungen bei.

Corporate Web 2.0 intensiviert den Wettbewerb durch zunehmende Markttransparenz, verändert das Nachfrageverhalten aufgrund gesteigerter Informations- und Vergleichsmöglichkeiten und beeinflusst Geschäftsinhalte und -abläufe durch aktive Beteiligung von Kunden und Partnern an der Produktentwicklung und -entstehung.

Corporate Web 2.0 erhöht jedoch nicht nur die Innovationsgeschwindigkeit und den Komplexitätsgrad von Produkten, Dienstleistungen, Prozessen und ganzen Geschäftsmodellen. Anwendungen, die nach den Prinzipien des Web 2.0 funktionieren, lassen sich auch nutzen, um eben diese Beschleunigung und diesen erhöhten Grad an Komplexität besser zu beherrschen.

Start-Up mit System

Das von der Steirischen Wirtschaftsförderungs GmbH SFG des Landes Steiermark getriebene Projekt „SmS | Start-Up mit System" ist beispielgebend dafür: Vorreiter aus dem Gründerberater-Netzwerk der SFG verbessern unter Anwendung einer speziellen Web-2.0-Lösung gemeinsam mit Gründern und Jungunternehmern ihr Verständnis darüber, wie das hochkomplexe System Unternehmen funktioniert. Insbesondere die Frage „Wie lassen sich Unternehmen erfolgsorientiert verändern, verbessern und innovieren?" steht dabei im Mittelpunkt der Betrachtung.

Mit der in SmS im Einsatz befindlichen Web-2.0-Lösung wird ein gänzlich neuer Weg des Wissenstransfers beschritten: kollaborative Entwicklung und Austausch von Erfolgsmustern. Jeder Gründerberater speist hierzu die aus seiner Erfahrung für den Unternehmenserfolg relevanten Faktoren in Form von Microcontents in die Web-2.0-Lösung ein. Die einzelnen Microcontents werden dabei vom Berater an entsprechende Elemente eines ebenfalls von ihm erstellten Erfolgsfaktoren-Wirkungsdiagrammes gelinkt.

Dr. **Alexander Stocker,** Know-Center GmbH und Joanneum Research Forschungsgesellschaft mbh

So entstehen in SmS verschiedenste Content-Netzwerke, die jeweils die Logik des Unternehmenserfolges aus Sicht eines einzelnen Beraters abbilden. Die der Web-2.0-Lösung hinterlegte Methodik und Systematik (Erfolgsdiagnose nach Succon sowie EFQM-Modell für Business Excellence) sowie umfassende Analysefunktionalitäten stellen sicher, dass sich die jeweils nach individueller Semantik strukturierten Content-Netzwerke zusammenführen und verwerten lassen.

Ausgeklügelter Suchmechanismus

Den Gründerberatern ist damit ein systematischer Sichtweisenvergleich und Erfahrungsaustausch möglich. Ein ausgeklügelter Suchmechanismus liefert dabei als Suchergebnis „lediglich" die jeweils zutreffenden Ausschnitte (Erfolgsmuster) aus den verschiedenen Microcontent-Netzwerken. Der erfolgsorientierte, organisationsübergreifende Wissens- und Erfahrungstransfer findet somit statt, ohne dass die daran Beteiligten ihre gesamte eigene Sichtweise auf

Dr. **Werner Schachner**, Succon Schachner & Partner KG

die Geheimnisse des Unternehmenserfolges preisgeben müssen. Das Suchmodul der von der Succon entwickelten, in SmS genutzten Web-2.0-Lösung ist nicht nur den Gründerberatern der SFG zugänglich. Auch ausgewählte Gründer und Jungunternehmer können damit ihre Chancen auf eine erfolgreiche Unternehmensgründung und -führung verbessern. Die von den Beratern in der Sprache der Praxis formulierten Erfolgsmuster (suchrelevante Ausschnitte aus deren Microcontent-Netzwerken) geben Gründern einen raschen Überblick und fundierten Einblick in die Funktionsweise des komplexen Systems Unternehmen. Auch erhalten die Gründer über diese Muster Zugang zu den Profil- und Kontaktdaten der jeweils dahinter stehenden Gründerberater. Schließlich können Gründer und Jungunternehmer einzelne Erfolgsfaktoren oder ganze Erfolgsmuster kommentieren. So wird der rege Gedanken- und Erfahrungsaustausch zwischen Gründern unterstützt. Gleichzeitig erhalten die Berater Rückmeldung von der „Masse" der Gründer und Jungunternehmer zu ihrem individuellen Erfolgsverständnis.

Das Projekt SmS bestätigt den Trend, dass sich Corporate Web 2.0 über die Bereiche Marketing & Vertrieb hinausgehend kollaborationsorientiert auf alle Unternehmensbereiche ausbreitet - insbesondere auch auf die Unternehmensentwicklung und -führung.

SmS wird am 22. Oktober 2010 auf der steirischen Gründermesse „Selbständig10" in der Stadthalle in Graz der breiten Öffentlichkeit präsentiert und zugänglich gemacht. Besonders Interessierte erhalten weiterführende Informationen zu SmS und der dahinter liegenden Web-2.0-Lösung auch bereits davor direkt über Dr. Werner Schachner/Succon, E-Mail: schachner@succon.at
www.succon.at

Outsourcing ist salonfähig geworden

Karl-Heinz Täubel, Geschäftsführer von unit-IT, ortet im MONITOR-Gespräch eine Renaissance von Outsourcing und eine zunehmende Branchenfokussierung.

Dominik Troger

Wie schätzen Sie die derzeitige wirtschaftliche Situation ein?

Unternehmen haben in den letzten Monaten sehr stark in bestehende Systeme investiert wie in die Supply Chain, Logistik, Lagerwesen, um ihre Prozesse zu optimieren und kurzfristig ihre Kostenstruktur zu verbessern. ERP-Einführungsprojekte waren rar, wobei auch dieser Markt jetzt langsam wieder in Schwung kommt, weil viele Projekte aufgeschoben wurden.

Wir werden im aktuellen Geschäftsjahr, das noch bis Ende September geht, den hohen Level des Vorjahres halten können. Auffallend ist aber der starke Zuwachs des Outsourcings im Verhältnis zum klassischen SAP-Geschäft.

„Unternehmen haben in den letzten Monaten sehr stark in bestehende Systeme investiert." **Karl-Heinz Täubel**, Geschäftsführer von Unit-IT (Bild: Unit-IT)

Was sind die Gründe für den Outsourcing-Boom?

Outsourcing ist aufgrund der angespannten wirtschaftlichen Situation beim Mittelstand angekommen. Dieser möchte sich mit dem klassischen Betrieb von ERP-Systemen nicht mehr beschäftigen. Er sucht einen Partner, der ihm das abnimmt. unit-IT übernimmt dann den SAP-Basisbetrieb, der Kunde kauft aber nach wie vor Lizenzen. Mietmodelle werden zwar angefragt, aber derzeit selten realisiert.

Spielt die Vertrauensfrage beim Outsourcing immer noch eine große Rolle?

Vor der Wirtschaftskrise wäre Outsourcing speziell für klassische, oft noch eigentümergeführte österreichische Mittelständler nicht einmal im Traum in Frage gekommen. Aber inzwischen ist Outsourcing salonfähig geworden. Man sieht darin keine unternehmerische Schwäche mehr. Viele Unternehmen erkennen, dass man zwar selber eine IT braucht, dass es aber kostengünstiger und besser für die Stärkung der eigenen Kernkompetenzen ist, wenn man nicht alles selber macht.

Zudem hat man erkannt, dass mit Outsourcing die Sicherheit und die Kosten kalkulierbarer werden, dass man dadurch viel mehr Gestaltungsmöglichkeiten gewinnt. Dass unit-IT in Oberösterreich ein eigenes, lokales Rechenzentrum betreibt, wird von den Kunden gerne gesehen und bestärkt sie in ihrem Vertrauen.

Haben die lautstarken Diskussionen rund um die SAP-Wartungskosten der Kundenzufriedenheit geschadet?

Es hat tatsächlich Unruhe gegeben und die Kunden waren verunsichert. Insbesondere in unserer Branche ist hohe Kundenzufriedenheit das Maß aller Dinge, und deshalb sind solche Entwicklungen auch für die Partner schwierig. Das ursprünglich geplante Modell wurde dann auch zurückgezogen.

Aber Kundentreue hat heute auch sehr viel mit Branchen- und Prozesswissen zu tun. Es ist zu wenig, wenn man „nur" ein „SAP"- oder „nur" ein „Microsoft"-Partner ist und dem möglichen Kunden großartig erklärt: „Ich implementiere dir jetzt ein neues ERP-System."

Es reicht nicht mehr, einfach „nur" SAP-Spezialist zu sein?

Nein, die spezifischen Geschäftsprozesse des Kunden müssen verstanden werden! Diese sind von der einzelnen Branche abhängig und oft sehr komplex. unit-IT ist zum Beispiel in der Nahrungs- und Genussmittelindustie sehr erfolgreich, bei Molkereien haben wir für Mitteleuropa schon fast ein Alleinstellungsmerkmal. Für die Umsetzung einer Molkereilösung ist extremes Prozesswissen notwendig.

Ein weiteres Segmenent, das wir stark fokussieren, ist die Diskrete Fertigung. Aber wenn wir uns heute hinstellen und ERP-Einführungsprojekte für Finanzdienstleister propagieren würden, dann wären wir als Unternehmen für diese Branche nicht glaubwürdig. Diese Diversifikation wird noch stärker werden und sich auf die Partnerlandschaft auswirken. Gefragt sind spezielle Lösungen mit einem hohen Automatisierungsgrad, schneller Einführung und zu kalkulierbaren Fixpreisen.

Das macht es für die vielen kleineren Partner sicher nicht leichter?

Wir haben deshalb ein eigenes Partner-Programm ins Leben gerufen, dass sich „Super-VAR" nennt und womit das regionale und lösungsorientierte SAP-Partnergeschäft gestärkt wird. Unsere Partnern können in ihren Regionen und Kernbereichen mit unit-IT als starken SAP-Channel-Partner im

Rücken noch stärker Präsenz zeigen und wir können mithilfe unserer Super-VARs unser Lösungsangebot weiter ausbauen, wie zum Beispiel im Bereich Business Objects, und zusätzlich neues SAP-Lizenzgeschäft lukrieren.

Viele SAP-Systemhauspartner sind kleinere und mittlere Betriebe, die nicht über die heute am Markt nachgefragten Ressourcen verfügen. Durch die Einbindung der unit-IT in den Siemens-Konzern können wir aber problemlos unsere Kunden seriös und zielgerichtet ins Ausland begleiten.

Wie sehen Sie die allgemeine und die SAP-Entwicklung im Bereich Business Intelligence (BI)?

Der BI-Markt im SAP-Umfeld ist hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Hier gab es zuerst einige Verwirrung im Markt, etwa was die Produktintegration von Business Objects betroffen hat. Prinzipiell geht aber die Tendenz auch bei BI ganz stark in Richtung Spezialisierung und Branchenfokussierung.

Wer glaubhaft BI-Lösungen verkaufen möchte, muss die wichtigen Messgrößen und Kennzahlen einer Branche kennen. Die schnelle Verfügbarkeit solcher Daten für das Reporting wird immer wichtiger. Ein Schlagwort in diesem Zusammen ist zum Beispiel „Production Intelligence" mit der Möglichkeit in der Fertigung Daten direkt vom Leitstand in den Management Dash Boards zu visualisieren.

unit-IT bewegt aber nicht nur mit SAP?

Wir haben zum Beispiel eine Kundendienstlösung im Programm, bei der der Kunde nicht einmal ein ERP-System im Einsatz haben muss. Diese branchenneutrale Lösung wurde für ein Projekt bei der Brau Union entwickelt und fokussiert Unternehmen mit etwa zehn bis 150 Außendienstmitarbeitern.

Hier konnten wir unsere Erfahrungen mit mobilen Lösungen einbringen, die 20 Jahre lang zurückreichen und langjährige Partnerschaften mit Hardwarelieferanten wie Motorola beziehungsweise Symbol inkludieren. Diese Lösung wird auch im Rahmen eines „Software as a Service"-Modells angeboten, was vor allem für kleine Unternehmen interessant ist.

Herzlichen Dank für das Gespräch.

DAS UNTERNEHMEN

Die zur Siemens-Gruppe gehörende unit-IT zählt zu den wichtigsten heimischen SAP-Partnern (SAP Channel Partner des Jahres 2009) und zeichnet sich durch einen starken Branchenfokus aus. Im Geschäftsjahr 2008/2009 erwirtschaftete das Unternehmen mit rund 100 Mitarbeitern knapp 30 Mio. Euro Umsatz.

unit-IT startete als Nischenplayer für die Lebensmittelindustrie und bietet heute SAP ERP-Branchenlösungen für die gesamte Fertigungsindustrie an.

Mobile IT-Logistiklösungen und mittelstandssgerechte IT-Outsourcing-Modelle runden das Lösungsangebot ab. Im Hochverfügbarkeits-Rechenzentrum in Ranshofen in Oberösterreich wird der outgesourcte IT-Betrieb für eine Vielzahl namhafter Fertigungs- und Handelsbetriebe abgewickelt.

www.unit-it.at

Die größte IT-Security Messe im deutschsprachigen Raum

- 15 Kongresse, Tagungen, Workshops, Seminare
- 300 Aussteller mit Lösungen zu Informations-Sicherheit, Datenschutz, Hardware-Sicherung und Security-Awareness
- Non-Stop-Vortragsprogramm auf 3 großen Foren mit 150 Kurzreferaten, Podiumsdiskussionen, Live-Demos und Best-Practice-Beiträgen

it sa
Die IT·Security-Messe
Nürnberg, 19.-21.Okt. 2010

Jetzt informieren und Newsletter anfordern
www.it-sa.de

Veranstalter: SecuMedia Verlags-GmbH
Postfach 12 34, D-55205 Ingelheim,
Telefon +49 6725 9304-0, Fax +49 6725 5994

„Ist der Ruf erst mal ruiniert ...“ Wer kennt nicht diese Sprüchlein. Online kann der eigene Ruf oft viel schneller Schaden nehmen als offline. Deswegen setzen Clevere online sowohl privat als auch als Unternehmen zunehmend auf Online-Reputation-Management.

Dunja Koelwel

Online-Reputation-Management

Trau, schau, wem

Die Begriffe „Ego-Googeln”, „Ego-Surfing” oder „Vanity Search” sind meist für denjenigen, der damit beschrieben wird, wenig schmeichelhaft. Sie scheinen nahezulegen, dass es sich um einen egozentrisch orientierten User handelt, der im Web ständig herausfinden will, wer ihn wichtig nimmt und eventuell erwähnt. Dabei agieren diejenigen, die sich aktiv mit ihrem digitalen Ruf auseinandersetzen, eher verantwortungsvoll. Denn sie überlassen ihre Reputation nicht dem Zufall, tappen in keine „Karrierefalle Internet” und versuchen womöglich sogar, ihren digitalen Ruf zu verbessern.

Aber was ist das überhaupt - der digitale Ruf? Reputation, so eine weit verbreitete Definition, hilft dabei, etwas besser zu kalkulieren, also abzuschätzen, wie sich jemand künftig verhalten wird. Diese Berechenbarkeit hat den Vorteil, dass sie Entscheidungen erleichtert und damit Aufwand reduziert werden kann. Eine wichtige Basis für solche Abschätzungen sind hierbei Vertrauen und Glaubwürdigkeit. Beim Unternehmen zählt Reputation zum immateriellen Vermögenswert und ist Bestandteil des Firmenwertes, wie beispielsweise auch Patente und Markenrechte. Unter Online-Reputation versteht man die Summe aller Inhalte, die sich im Internet zu einem Namen, einer Firma oder einem Produkt finden lassen.

Online-Reputation-Management ist dabei eine neue Kommunikationsdisziplin, die im Social-Media-Umfeld (Blogs, Wikis, Social Networks etc.) dafür sorgt, dass bewusst vermehrt positive Eindrücke über Unternehmen und Personen im Web hinterlassen werden. Es gehört zu den Aufgaben des Reputation-Managements, digitale Spuren zu überprüfen und gezielt weiterzuentwickeln, damit das digitale Erscheinungsbild mit den Vorstellungen eines Unternehmens oder einer Person übereinstimmt. In letzter Zeit sprach man in diesem Zusammenhang auch oft vom Identity-Management, mit dem aber Reputation Management nicht zu verwechseln ist. Identity-Management beschreibt in der Fachwelt vielmehr das Organisieren und Archivieren persönlicher Daten im Internet, wobei diese konsistent, ständig verfügbar und verlässlich bereitzuhalten sind. Identity-Management könnte daher eher als Ergänzung für das aktive Verwalten von Profilen auf Online-Reputations-Plattformen wie myON-ID, yasni.at oder 123people.at zum Einsatz kommen.

Christian Scherg ist Geschäftsführer bei Revolvermänner, einer Agentur, die sich um Online-Reputation-Management für Unternehmen kümmert.

Social-Media-Studie

Warum ist also Reputation-Management so wichtig? In der Social-Media-Studie 2010 hat Thorsten zur Jacobsmühlen seit langen Jahren im E-Recruiting aktiv, die Bedeutung von Social Networks im Personalwesen im deutschsprachigen Raum beleuchtet und dabei erstaunliche Ergebnisse zu Tage gefördert: 59 % aller deutschen Unternehmen „googlen” Bewerber, in Österreich sind es 54 %, die mehr über die Online-Reputation der Bewerber in Erfahrung bringen wollen. Meist wird dabei der Ruf von Bewerbern für das Management und Fachkräfte in der Verwaltung, Vertrieb, Marketing und Entwicklung überprüft. Aber auch bei IT-Fachkräften schauen die Unternehmen in beiden Ländern gerne hin. Und selbst Absolventen und Praktikanten müssen mit einem Scan ihrer Online-Vita rechnen. Bei Unternehmen aus Deutschland haben 38 %, in Österreich 8 % schon mal einen Bewerber aufgrund seiner Online-Reputation nicht eingestellt.

Xing ist dabei der Liebling der Personaler. 82 % der deutschen und 74 % der ös-

terreichischen Personaler besitzen ein eigenes Profil bei Xing. Gefolgt von Facebook, wo sich 43 % der Personaler aus Deutschland und 52 % aus Österreich tummeln. LinkedIn ist nicht ganz so favorisiert, aber immerhin 30 % der deutschen Personaler und 21 % der Österreicher haben hier ein Profil. Was Twitter angeht, scheinen HR-Manager noch zögerlich zu sein, 18 % der Deutschen HR-Manager und 13 % der Österreicher haben hier einen Account. Der eigene Ruf des Unternehmens wird dagegen seltener kontrolliert.

Nur 18 % in Deutschland und 17 % in Österreich betreiben ein Monitoring, um regelmäßig zu überprüfen, was über das eigene Unternehmen im Internet geschrieben wird. Gar keine Kontrolle des Firmenrufes findet bei 32 % der deutschen und 35 % der österreichischen Unternehmen statt. Wer sich also um eine neue Stelle bemühen will, aber auch wenn ein Unternehmen auf der Suche nach interessanten Bewerbern ist, kann der digitale Ruf also durchaus eine entscheidende Rolle bei der Frage nach Erfolg oder Misserfolg spielen.

Mario Grobholz ist CEO und Gründer der myON-ID Media, einer Plattform für die Verwaltung der eigenen Online-Reputation.

Schlimme Sünden

Doch was sind eigentlich die schlimmsten Sünden, die man online begehen kann? „Das Internet vergisst nichts und niemals. Unbedacht veröffentliche Daten wie Texte, Fotos oder Videos, aber auch negative Äußerungen von anderen über einen selbst, können zum Problem werden. Es kostet viel Kraft und Ausdauer und manchmal Jahre, sich im Internet eine gute Reputation aufzubauen. Diese zu zerstören, kann unter Umständen nur Minuten dauern", meint dazu Mario Grobholz, CEO und Gründer von MyOn-ID, einer Plattform für Eigenmarketing und als Monitoring-Tool für die eigene Reputation konzipiert. Die Relevanz rufschädigender Inhalte muss aber individuell evaluiert werden.

„Die ‚Schwere der Sünde' ist abhängig von verschiedenen Faktoren wie dem gesellschaftlichen Status einer Person, der Branche, Unternehmenskultur oder der Markenpositionierung", erklärt dazu Christian Scherg, Geschäftsführer von Revolvermänner, die sich als Agentur um die Online-Reputation namhafter Unternehmen kümmert. Und für Heike Bedrich, Inhaberin einer PR-Agentur die sich ebenfalls mit dem Thema Online-Reputation auseinandersetzt, ist es dabei der schlimmste Fauxpas, einen anderen im Netz zu beleidigen oder keine Verantwortung für online verbreitete Inhalte zu übernehmen, denn „was schreibt, das bleibt", meint sie.

Was lässt sich für eine gute Reputation tun?

Heike Bedrich zählt auch gleich einige Punkte auf, die in jedem Fall bei professioneller Nutzung des Internets auf der Tagesordnung des eigenen Reputations-Managements stehen sollten:

- Mit Hilfe von Google Alerts kann man schnell die Online-Informationen zur eigenen Marke verfolgen und ein kleines Reputation-Monitoring einrichten.
- Wenn ein Unternehmen oder eine Person bloggt, werden die Inhalte in der Regel besser gefunden. Allerdings müssen Unternehmensmitarbeiter dazu relevante Artikel bloggen, die die Leser zum Verlinken animieren.
- Wer unter seinem Namen eine Webadresse (www.vorname-name.at) anmeldet, wird darüber besser gefunden und kann sein digitales Erscheinungsbild steuern.
- Das Bildmaterial einer Person sollte möglichst einheitlich sein, um die Wiedererkennung zu ermöglichen. Deshalb sollte man maximal mit ein bis zwei unterschiedlichen Fotos in den Online-Profilen präsent sein.
- Die Einträge in den unterschiedlichen Social Networks zu einer Person oder zu einem Unternehmen sollten regelmäßig überprüft werden, damit sie in ihren Unternehmensangaben bspw. nicht hinsichtlich der Mitarbeiterzahl und Jahreszahlen voneinander unterscheiden.
- Auf Pseudonyme sollte man verzichten, wenn das Profil der eigenen Online-Reputation dienen soll.

Die Online-Identität setzt sich also aus einer Vielzahl kleiner Puzzleteile zusammen. Während sich die digitale Identität bei einigen Nutzern möglicherweise aus mehr als 100 Teilen zusammensetzt, sind andere weniger stark im Internet vertreten und verfügen daher über gerade einmal zehn Online-Profile. Dennoch müssen alle Teile immer zusammenpassen und zusammengefügt werden können, nur so entsteht ein aussagekräftiges Bild zu einer Person oder zu einem Unternehmen, welches dann mit Hilfe des Reputation-Management gepflegt und ausgebaut werden kann.

Heike Bedrich leitet die PR-Agentur Talismann und betreut vor allem Unternehmen aus der Telekommunikations- und Internetbranche.

Begangenen Sünden glatt bügeln

„Löschen ist nicht alles, denn alles was einmal im Internet gepostet wurde, wird meist auf diversen Subseiten gespeichert, die man nicht löschen kann", dämpft Heike Bedrich die erste Hoffnung. „Aber Inhalte lassen sich nach hinten schieben, in dem man Aktuelles und Positives schreibt und dafür diverse „Highranking"-Plattformen nutzt, etwa in einem bekannten Blog."

Laut Christian Schwerg ist dabei vor allem die Einsicht wichtig, dass man nicht nur in der Kommunikation Fehler begangen hat, sondern interne Prozesse, Produktentwicklungen, Vertriebsmechanismen oder CRM-Systeme insgesamt überdenken muss. Strategisches Reputation-Management heißt seiner Auffassung nach nämlich nicht nur, über Suchmaschinenoptimierung, Online-PR, positiven Content Push oder juristische Maßnahmen die Suchergebnisse kurzfristig kosmetisch zu beeinflussen. „Man muss den Kunden und Lieferanten zuhören", so Christian Schwerg.

„Nachhaltiges Reputation-Management ist dabei was für Profis, das kann eine Privatperson kaum leisten. Diese kann nur auf ihren Ruf achten", so Heike Bedrich. Einen Trost gibt es dennoch: „Jeder Personaler weiß, dass jeder Mensch auch eine Vergangenheit hat. Man muss Fehler zugestehen können und wenn sich erkennen lässt, dass Fehler der Vergangenheit nicht wiederholt wurden, dann werden diese auch meist nicht überbewertet", so Bedrich.

Welche Trends zeichnen sich ab?

Noch ist Online-Reputation-Management und die Erkenntnis, dass man auch online auf den eigenen Ruf achten muss, nicht

sehr verbreitet. „Vor allem die 14- bis 29-Jährigen sind hier sensibilisiert", so Heike Bedrich. „Aber ich sehen ganz klar ein steigendes Interesse auf Seite der Nutzer, sowohl im geschäftlichen wie im privaten Umfeld für Leistungen rund um den Schutz der eigenen Reputation", ergänzt Mario Grobholz. „Dabei geht es bei Einzelpersonen meist um den eigenen Namen und bei Unternehmen meist um die Marke oder seine Produkte. Daraus ergeben sich diverse Dienstleistungen, die Unternehmen und Privatpersonen künftig nutzen werden."

„Aber auch ein Monitoring des eigenen Profils wird wichtiger werden", meint Heike Bedrich. Und Christian Schwerg hat noch eine interessante These zum Thema bereit: „Die einzige Antwort auf die beschleunigte Informationsgesellschaft und die veränderten wirtschaftlichen Prozesse heißt paradoxerweise Beständigkeit. Man kann einen Formel-1-Wagen nur am Limit fahren, wenn man sich auf seine Qualität und technischen Prozesse vollkommen verlassen kann. In den nächsten Jahren wird es in Unternehmen immer wichtiger werden, nachhaltige Werte zuschaffen und diese konsequent zu bestätigen. Das beinhaltet auch den eigenen digitalen Ruf."

Jeder kann und sollte sich also vor digitalem Imageverlust schützen, in dem er sich mit vollem Bewusstsein der Transparenz stellt. Dem digitalen Zufall sollte man hier nichts überlassen.

Personalentwicklung 2.0

Professional Learning Austria setzt Schwerpunkt auf E-Learning. Zwei Fachmessen und ein Kongress machen die Messe Wien am 22. und 23. September zum wichtigen Treffpunkt für CEOs, Geschäftsführer und Personalisten.

Auf dem neunten österreichischen HR-Gipfel präsentieren insgesamt mehr als 150 Aussteller ihre Produkte und Dienstleistungen für eine erfolgreiche Personalarbeit und Personalentwicklung. Während die Personal Austria Softwarelösungen für das Personalwesen, zum Beispiel zur Personaleinsatzplanung, Gehaltsabrechnung oder für das Bewerbermanagement, breiten Raum gibt, widmet die Professional Learning dem Bereich E-Learning heuer eine eigene Fläche.

Themenbereich E-Learning und Wissensmanagement

Wissenschaftlich fundiert und mit zahlreichen Anwenderbeispielen aus der Praxis vertieft erstmals ein zweitägiger gesonderter Kongress den Themenbereich E-Learning und Wissensmanagement in Unternehmen und Organisationen. Die Austrian eLearning Conference 2010 bietet Vorträge, Best-Practice-Präsentationen sowie Workshops zu Strategien, Inhalten und zur Einführung von E-Learning im Unternehmen. Als Keynote-Speaker konnten Prof. Dr. Hermann Maurer (Technische Universität Graz und Gründer des KNOW Centers) und Prof. Dr. John Erpenbeck (School of International Business and Entrepreneurship der Steinbeis-Hochschule Berlin) gewonnen werden. Eröffnet wird der Kongress durch Christian Rupp, Sprecher der Plattform Digitales Österreich im Bundeskanzleramt und eSkills-Botschafter Österreichs. Informationen zu den Preisen, zur Anmeldung und zum Programm sind unter www.aelc.at zu finden.

Anregungen für ihre Arbeit und Einblicke in die Zukunft des Lernens erhalten die Fachbesucher auch in den frei zugänglichen und mitten im Messegeschehen platzierten Praxisforen. Der Wissenschaftsjournalist Joscha Remus wagt am ersten Messetag einen Ausblick, wie die Interaktion zwischen Mensch und Computer und die Navigation durch virtuelle Wissenswelten zukünftig stattfinden werden.

Auf der Ausstellungsfläche können Fachbesucher E-Learning-Anbieter direkt ansprechen und deren Angebot vergleichen. Zu den Spezialisten für computer- und webgestützte Lerntechnologien gehört der Entwickler und Anbieter von Sprachlernprogrammen, digital publishing. Das Besondere dabei: Die Online-Sprachschule von digital publishing baut auf einem regen Austausch zwischen Lernern und Lehrern auf: „Learner Generated Content" aus dem virtuellen Classroom findet regelmäßig Eingang in neue Lerninhalte.

Der Einsatz von E-Learning beschränkt sich nicht nur auf das Erlernen von Sprachen: Auch für den Bereich Soft Skills gibt es spezielle Angebote. Der Aussteller Webducation erstellt digitale Trainingseinheiten zum Selbst-Lernen oder als Blended Learning, die in Form von Web-Based-Trainings oder als Applikation für das iPhone oder iPad abgerufen werden können. Auch als Medium, um Unternehmenskultur und unternehmensspezifisches Wissen zu vermitteln, kommen E-Learning-Elemente wie virtuelle Lernwelten oder Corporate Podcasts zum Einsatz. Hierauf hat sich das Unternehmen create.at spezialisiert, das ebenfalls mit einem Stand auf der Professional Learning präsent ist.

Einen Überblick über das Programm und das Ausstellerangebot beider Messen erhalten Sie unter www.personal-austria.at und www.professional-learning.at. Besucher können dort auch vorab ein e-Ticket bestellen. Damit ermäßigt sich der Preis für eine Tageskarte mit Zutritt zu beiden Messen von 20 auf 10 Euro.

Personal Austria
9. Fachmesse für Personalwesen
9th Exhibition for Human Resource Management

Personal Austria 2010
9. Fachmesse für Personalmanagement
Messe Wien
22. - 23. September
www.personal-austria.at

VORSCHAU MONITOR 07|2010

IKT IM INDUSTRIELLEN UMFELD – AUSGABE ZUR VIENNA TEC 2010

SECURITY: VORBERICHT IT-SA IN NÜRNBERG

Inserentenverzeichnis

CA Technologies 3
Ferrari Electronic 3
HP 17
Interoute 11
ITdesign ..... Cover Corner, 9
KSI 3
Kyocera ..... 4.U.
Retarus 5
Rittal 3
Secumedia 27

So erreichen sie uns: Abohotline: 01-74095-466
E-Mail: abo.zv@bohmann.at, MONITOR im Internet: www.monitor.co.at

Allgemeine E-Mail-Adresse: ..... office@monitor.co.at
Chefredakteur: Mag. Dominik Troger ..... troger@monitor.co.at
Anzeigenleitung: Katharina Lützelberger ..... luetzelberger@monitor.co.at
Mediaberatung: Dominik Müllner ..... muellner@monitor.co.at
Teamassistenz: Jennifer Falmbigl ..... falmbigl@monitor.co.at
Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs ..... hegedues@monitor.co.at

IMPRESSUM

Medieninhaber, Verleger und Herausgeber: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Geschäftsführer:** Dr. Gabriele Ambros, Gerhard Milletich - **Chefredakteur:** Dominik Troger - **Autoren:** Conrad Gruber, Alexander Hackl, Bernd Hanstein, Chris Helbing, Ewald Glöckl, Gerd Kaufmann, Dunja Koelwel, Klaus Lorbeer, Christofer Muhm, Alexandra Riegler, Dieter Roskoni, Werner Schachner, Alexander Stocker, Thomas Wettstaedt - **Anzeigenleitung:** Katharina Lützelberger - **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Aboverwaltung:** Bohmann Aboservice: Tel.: 01-74095-466, E-Mail: abo@bohmann.at - **Druck:** Leykam Druck GmbH und Co. KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörfl. - **Verlags und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 9 x im Jahr - **Einzelverkaufspreise:** 3,80 Euro - **Monitor-Jahresabo:** 30,- Euro - **Auslandsabo:** 51,60 Euro - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2010 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - UID ATU10940909 Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Bieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion“ gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen. MONITOR bekennt sich selbstverständlich zur gesellschaftlichen Gleichstellung von Frau und Mann. Bei allen Bezeichnungen, die auf Personen bezogen sind, meint die gewählte Formulierung beide Geschlechter.

ÖAK Österreichische Auflagenkontrolle
Druckauflage 2. Halbjahr 2009: 14.500

PRESSE DOKUMENTATIONS NUTZUNG PARTNER

POWERPLAY.

Offizieller Print & Copy Partner
KYOCERA
2010 IIHF WELT MEISTERSCHAFT DEUTSCHLAND
Köln - Mannheim Gelsenkirchen

Als offizieller Sponsor der 2010 IIHF Weltmeisterschaft wissen wir: Schnelligkeit und Effizienz sind grundlegend für ein erfolgreiches Powerplay. Gleiches gilt für unseren neuen Arbeitsplatzdrucker FS-1120D. Er punktet mit seiner langlebigen, kostensparenden Technologie und dem Silent Mode für einen leisen Druck am Arbeitsplatz. Er schafft spielend bis zu 30 Seiten A4 pro Minute mit 1.200 dpi Auflösung.
Was unsere erstklassigen Druck- und Multifunktionssysteme von Eishockeyspielern aber wesentlich unterscheidet: Sie müssen so gut wie nie ausgewechselt werden.

KYOCERA – wirtschaftlicher drucken und kopieren.

THE NEW VALUE FRONTIER
KYOCERA

KYOCERA MITA AUSTRIA GmbH – Infoline 0810-207010 – www.kyoceramita.at
KYOCERA MITA Corporation – www.kyoceramita.com